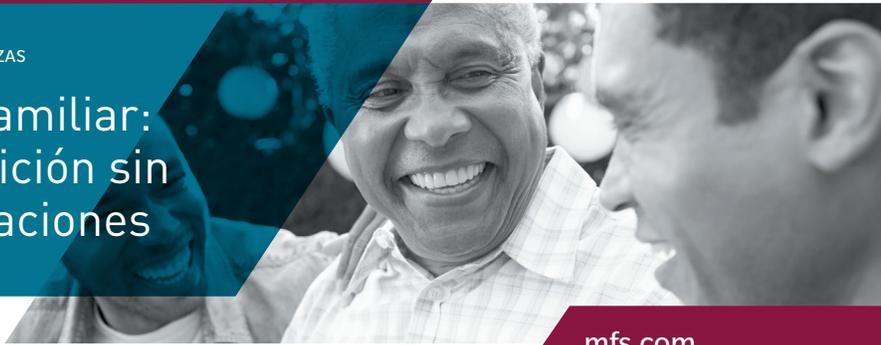




## Gestión del patrimonio familiar: Consejos para una transición sin sobresaltos entre generaciones



mfs.com

La transmisión patrimonial no solo consiste en poner los activos financieros en manos de las futuras generaciones. También hace referencia a transferir lo que, en su opinión, resulta importante y evitar que la relación entre los hijos se deteriore. Por desgracia, los estudios demuestran que, en el caso de muchas familias, el proceso no llega a buen puerto. A continuación ofrecemos una serie de pasos para evitar los errores más comunes y costosos y, al mismo tiempo, incrementar la probabilidad de que su patrimonio se transfiera de manera efectiva y perdure otra generación.

### Evitar esta lamentable situación de herencia

Lo siguiente sucede con más frecuencia de lo que pensamos: los padres fallecen y dejan la vivienda familiar a sus hijos, (Joe, Bill y Marie). Joe quiere quedarse con la casa para preservar la propiedad familiar durante generaciones. A Bill le parece buena opción, siempre y cuando Joe le compre su parte. Marie insiste en vender la casa, puesto que el mercado muestra dinamismo y podrían obtener cuantiosos beneficios. Así es como comienza la batalla.

No cabe duda de que a ninguna familia le gusta pensar que el legado de los padres se convertirá en motivo de pelea. Con todo, ocurre demasiado a menudo.

### Comprender por qué fracasa la mayoría de las transferencias

Aunque existen muchos motivos por los que fracasan las transmisiones patrimoniales, la razón principal es sencilla: la falta de comunicación.

La mayor parte de los padres no se sienten cómodos hablando de dinero con sus hijos. Puede que teman que esas conversaciones revelen la codicia de los hijos o que al hablar de herencia los hijos se muestren menos inclinados a esforzarse en la vida. Tal vez los padres piensen que esas conversaciones traten exclusivamente de fideicomisos, estrategias fiscales y pólizas de seguros. Puede que su asesor financiero o profesional de inversión utilice esas herramientas para lograr sus objetivos de transmisión patrimonial, aunque lo que se pretende conseguir hablando con los futuros herederos es expresar qué impacto espera que los activos tengan en su familia y comunidad,

### PUNTOS CLAVE

- Creación de un mapa financiero familiar
- Comunicación temprana y frecuente
- Conversaciones claras sobre expectativas y valores
- Reunión entre los herederos y su asesor financiero o profesional de inversión



Este material debe usarse solo como un asesoramiento útil. La situación varía según la persona.

Debe consultar a su profesional de la inversión u otro profesional pertinente antes de tomar cualquier decisión.

## Gestión del patrimonio familiar: Consejos para una transición sin sobresaltos entre generaciones

tanto ahora como después de su fallecimiento. Una comunicación clara y directa sobre lo que desea lograr con los activos puede ayudar a que su legado perdure varias generaciones.

### Planificar para evitar errores

Antes de hablar con los miembros de su familia acerca de su legado, resulta crucial que piense con detenimiento sobre todos los posibles beneficiarios. Identifique y sitúe en un mapa financiero a todos los familiares más cercanos y más lejanos, de modo que tenga una idea clara de a quién iría dirigida la planificación elaborada por usted y su asesor financiero o profesional de inversión. Tal vez tenga algún hijo que requiera cuidado tutelar cuando usted fallezca. O puede que tenga padres ancianos a los que desee prestar apoyo financiero si fallece antes que ellos. Antes de hablar con sus herederos, dedique el tiempo necesario a recabar información específica (en concreto, nombres y apellidos, direcciones y números de contacto) y utilice el mapa familiar como base para una conversación de planificación con su abogado, profesional fiscal, asesor financiero o profesional de inversión.

### Encauzar la conversación por buen camino

Una charla exhaustiva sobre patrimonio familiar puede crear confusión entre los herederos menores de edad. Los niños deberían ir recibiendo información poco a poco, en función de las necesidades y el grado de madurez de los menores. No obstante, a los herederos mayores de edad les resultaría beneficioso saber lo que heredarán, para que puedan incluir en sus planes los activos futuros que encajen con sus proyectos y decisiones personales. Esto es especialmente cierto cuando se transfiere el negocio familiar. Un legado de esa índole puede afectar las decisiones de los herederos sobre sus estudios u otras oportunidades que podrían mejorar la salud de la empresa. Por otro lado, si un heredero no desea continuar con el negocio familiar, es mejor saberlo cuanto antes para poder elaborar planes de sucesión alternativos.

### Dedicar el tiempo necesario

Las conversaciones sobre patrimonio familiar no deberían ser un acontecimiento extraordinario y aislado. Los legados pueden ser complicados, al igual que las reacciones de los miembros de la familia al revisar los planes de herencia. No es necesario hablar de todo en una única reunión en el comedor de su casa. Si, por ejemplo, elige a uno de sus hijos como albacea, informe de ello a cada uno de sus hijos por separado, de modo que las conversaciones familiares no se vean interrumpidas por las reacciones inesperadas de otros miembros de la familia. Muchos profesionales de inversión podrían recomendarle que nombre albacea a un agente especializado en enajenación de activos que no pertenezca a la familia. De este modo, los hermanos pueden ponerse en contacto con alguien externo que actúe como albacea, en lugar de verse tentados a hostigar e incordiar a un albacea de la familia. También podría intentar hablar sobre el reparto de reliquias familiares. Pregunte a cada hijo por privado si tiene algún interés en las joyas de los abuelos o en las obras de arte valiosas que tiene en su poder; esto podría resultar más fácil que hablar abiertamente con toda la familia cuando se reúne por vacaciones.

### Compartir valores

En ocasiones, los legados implican gestiones fuera del ámbito familiar. Quizás desee dejar parte de sus bienes a su organización benéfica preferida. O tal vez haya decidido que la casa de verano debería pasar a una institución sin ánimo de lucro para que se utilice como centro educativo o albergue. Explique a sus hijos los motivos que le han llevado a dividir su patrimonio, con el fin de evitar confusión y rencor cuando su legado se transfiera a otras personas. Si desea reducir al mínimo el conflicto cuando fallezca, el *porqué* es tan importante como el *qué*. Ese también puede ser el momento para que sus herederos expresen sus propios deseos y sentimientos y, de este modo, puedan compartir sus valores y principios con el resto de la familia.

### Presentar a su asesor financiero o su profesional de inversión

De ser posible, esta presentación debería suceder mucho antes de que sus hijos hereden su patrimonio. Si nombra albacea a uno de sus hijos, invítelo a la revisión anual con su asesor financiero o profesional de inversión. De este modo, podrá comenzar a hablar abiertamente sobre asuntos financieros. Si otro de sus hijos acaba de empezar su carrera profesional, organice una reunión con su asesor financiero o profesional de inversión con el fin de explorar las estrategias de ahorro con objetivos a largo plazo. Su asesor financiero o profesional de inversión puede ofrecer a sus herederos formación general sobre gestión del capital, ayudar a fomentar la confianza y la comunicación en relación con el patrimonio familiar y trabajar con su familia para garantizar la perduración de su legado.

### Hablar pronto y con frecuencia

Al integrar a sus seres queridos en todo el proceso de planificación sucesoria, podría estar aumentando las probabilidades de que la transmisión patrimonial llegue a buen puerto. Por ejemplo, cuando abre una cuenta para un heredero y desea informarle de ello, invite a esa persona a participar en la reunión con su asesor financiero o profesional de inversión para hablar sobre qué está haciendo y por qué lo está haciendo. Lo mismo puede decirse de las aportaciones que pueda efectuar a una cuenta de ahorros o un plan de pensiones o un producto de inversión para financiar los estudios universitarios. Asegúrese de que sus seres queridos pueden acceder fácilmente a los nombres y los números de todos sus contactos jurídicos, fiscales, financieros, laborales y de seguros. Al implicar y preparar a sus herederos a lo largo de todo el proceso, podría lograr que eviten errores comunes y costosos con posterioridad y, al mismo tiempo, podría amortiguar el efecto negativo que una reacción inesperada y una falta de preparación podrían tener en su patrimonio.

## Gestión del patrimonio familiar: Consejos para una transición sin sobresaltos entre generaciones

### Fijarse como objetivo una transmisión patrimonial sin sobresaltos

Aunque uno de los mayores retos de la transmisión patrimonial es la elevada frecuencia de fracaso, la mayoría de las herencias acaban descarrilando por razones que se podrían controlar. En la lista de errores frecuentes que se podrían evitar se encuentran la carencia de un plan, la ausencia de comunicación de ese plan y la falta de preparación de los herederos. Tiene la opción de dejar un legado duradero. Junto con su asesor financiero o profesional de inversión, asegúrese de que entiende los errores más comunes, elabore un plan para las personas a las que quiere o necesita atender y compruebe que todos conocen sus deseos e intenciones antes de que llegue la hora de decir adiós. Si expresa lo que le gustaría que sus herederos hicieran con la herencia, aumentará las probabilidades de que esos activos perduren en su familia durante generaciones.

Póngase en contacto con su asesor financiero o con su profesional de inversión si desea más información.

MFS no ofrece asesoramiento jurídico, fiscal o contable. Los clientes de MFS deben obtener, por su cuenta, asesoramiento fiscal y jurídico independiente en función de sus circunstancias particulares.

A no ser que se indique lo contrario, los logotipos y los nombres de productos y servicios son marcas comerciales de MFS® y sus filiales, y pueden estar registrados en determinados países.

Publicado en **Estados Unidos** por MFS Institutional Advisors, Inc. («MFS») y MFS Investment Management. Publicado en **América Latina** por MFS International Ltd. **Nota para los lectores del Reino Unido y Suiza:** Publicado en el Reino Unido y Suiza por MFS International (U.K.) Limited («MIL UK»), sociedad de responsabilidad limitada inscrita en Inglaterra y Gales con el número 03062718, cuyo negocio de inversión está autorizado y supervisado en el Reino Unido por la Autoridad de Conducta Financiera (FCA). MIL UK, filial indirecta de MFS®, tiene su domicilio social en One Carter Lane, Londres, EC4V 5ER. **Nota para los lectores europeos (con la excepción del Reino Unido y Suiza):** Publicado en Europa por MFS Investment Management (Lux) S.à r.l. (MFS Lux), sociedad autorizada en virtud de la legislación luxemburguesa como sociedad gestora de fondos domiciliados en Luxemburgo. La sociedad ofrece productos y servicios de inversión a inversores institucionales y tiene su domicilio social como sociedad limitada en 4 Rue Albert Borschette, Luxemburgo L-1246. Tel.: 352 2826 12800. Este material no debe ser transmitido o distribuido a personas que no sean inversores profesionales (según lo autoricen las normativas locales) y no debe considerarse fiable ni distribuirse a personas cuando dicha consideración o distribución contravengan la normativa local.