



Cómo hacer una sucesión

Juan Manuel Prieto, uno de los cien mejores asesores de familias multimillonarias de América, habla de la planeación sucesoral.

Acasi nadie le gusta pensar que la vida tiene un término y peor como dice el adagio que: "lo único inevitable es la muerte... y los impuestos que esto conlleva". No obstante, empresarios y cabezas de familia tienen que pensar la manera como quisieran transferir sus bienes y patrimonio a sus seres queridos, animándolos habitualmente a consultar al abogado el deseo de disminuir los impuestos sucesorales. Otras veces, las cabezas de familia buscan al consultor para evitar que la repartición del patrimonio sea fuente de conflictos y peleas entre herederos. Sin embargo, lo más difícil es franquear la barrera inicial de autoprotección que todos construimos; por ello, tenerle que recordar al exitoso empresario, al admirado (y muchas veces adulado) triunfador, que es mortal, que tiene debilidades, dudas y temores como cualquier otro, nos expone en oportunidades a perder al cliente, pero la mayoría de las veces es el fundamento de una buena y sincera amistad.



La aproximación moderna es ver la transición del patrimonio no como un evento fatal e inevitable, sino más bien como un proceso renovador, que debe planearse adecuadamente, e incluso disfrutarlo organizando la última meta de la vida de trabajo. Una verdadera planeación sucesoral va más allá de organizar cómo se transferirá el patrimonio a los beneficiarios. Es estructurar adecuadamente también cómo se les entrega el poder, es decir, el bastón de mando de los negocios. Ese es el verdadero legado para quienes nos rodean: organizar que los negocios que se han creado con tanto esfuerzo y tantos años de desvelo, tengan un devenir tranquilo o al menos planeado, y que haya una transición suave entre quien hoy toma las decisiones hacia quienes deberán tomarlas en el futuro.

Es sorprendente la estadística según la cual el 75% de las empresas familiares de Estados Unidos y Europa, se liquidan o se venden al pasar la propiedad de la primera a la segunda generación. Solo un 15% del total termina llegando a la tercera generación, para esas sí convertirse en verdaderas dinastías empresariales.

La planeación sucesoral es un proceso cuyo éxito depende de la decisión y liderazgo de los fundadores. No basta suscribir un simple testamento. Es necesario escribir los compromisos de gobierno de la familia y de sus empresas, identificar los objetivos y valores de la familia, dialogar sobre cuál es la razón de ser del dinero y para qué se quiere o se necesita. La planeación sucesoral es también un reto para los asesores, ya que no solo es la función del juriconsulto estructurarla, sino que también es necesario tener la sensibilidad a las emociones de la familia, manteniendo independencia y equilibrio entre las distintas fracciones en que temporalmente puedan dividirse. Debe haber un profundo respeto por las aspiraciones y los sueños de cada uno de los miembros de la familia, y finalmente fomentar amistad, sin menoscabo de preservar con carácter, independencia y objetividad.

El éxito se logra cuando se transmite un verdadero legado, así se forjan las bases para desarrollar una dinastía, pues se concibe la muerte no como una fatalidad instantánea, sino como la oportunidad de rodar una película en la cual el fundador puede escribir el guión, dirigirlo y editarlo, buscando para sus escogidos el beneficio duradero y constante de una fortuna.



▶ [COMENTE Y CALIFIQUE ESTE ARTICULO](#)

Pymes familiares

Protocolo, sucesión, etc. Todo para la Empresa Familiar
www.laempresafamiliar.com

Industrias España

Página oficial con toda la información comercial que necesitas
www.spainbusiness.com

Tarjeta Credito

Venda por Internet y reciba tarjeta todas las tarjetas, Fácil y Seguro
www.pagosonline.net

[Anuncios Google](#)

[Anunciarse en este sitio](#)



Dinero.com © 2006.

Todos los derechos reservados. Está prohibida la reproducción total o parcial de la página.