

UN LEGADO DE RIQUEZA PARA LA PRÓXIMA GENERACIÓN

Baker Tilly Global

Diciembre, 2020

La riqueza en el mundo está cambiando de manos. Como parte de la mayor transferencia de riqueza de la historia, se estima que hasta \$65 billones de dólares se transmitirán a las generaciones posteriores, a medida que aquellos que crearon o incrementaron el patrimonio den paso a aquellos que la heredarán.

Es un cambio impulsado por la demografía, ya que los millonarios y multimillonarios envejeciendo deciden retirarse, entregar las riendas del negocio familiar, o traspasar, dejando el patrimonio a sus hijos y nietos.

Y los números involucrados son asombrosos.

Para 2030, se estima que por lo menos \$15 billones de dólares cambiarán de manos de los miembros más ricos de la generación del Baby Boom a los Generación X, actualmente en sus 40 y 50 años, Millennials, que están en los últimos años de sus 20 o en sus 30 años, o saltarán una o dos generaciones a las manos del grupo conocido como Generación Z. Esa es una cartera cinco veces más grande que la economía alemana y a la par con la influencia económica de China.

Para aquellos que consideran su legado en vida y póstumo, el objetivo es tener el patrimonio, al menos parcialmente, en manos de las generaciones posteriores,

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe

mientras que todavía son capaces de dirigir cómo y dónde podría ser distribuida o gastada. Pero la planificación de la herencia sigue siendo un momento estresante, y mientras que el Covid-19 ha hecho ver a todo el mundo lo vulnerable que es realmente la salud, el virus, por el contrario, ha puesto en pausa muchos planes.

El socio tributario Nigel May, de MHA MacIntyre Hudson, dice que las predicciones a principios de la pandemia de que el Covid-19 aceleraría la tasa de transferencia de riqueza no se han confirmado. "Si nos remontamos a marzo, creo que había una presunción de que habría toda una carga de actividad desde la perspectiva del patrimonio privado, ya que la gente tenía una mayor sensación de mortalidad", dice. "Y aunque pueden estar sintiendo esa mortalidad personal, no hemos visto realmente un aumento de la actividad."

Una combinación de miedo e incertidumbre puede ser la razón.

La agencia especializada en seguimiento de patrimonio, Wealth X, estima que un promedio de 10,2 millones de dólares será transferido en los próximos años por individuos de alto patrimonio neto con un valor de 5-30 millones de dólares cada uno. Para aquellos con 30 a 100 millones de dólares para compartir, se transferirá un promedio de 51 millones de dólares.

El asesoramiento patrimonial es más complejo que nunca.

Ian Halligan es el líder de la firma en el área del Impuesto a los Expatriados y el Impuesto Internacional de Alto Valor Neto para Baker Tilly Estados Unidos, y también ha visto la extraña inercia provocada por Covid-19.

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe

"Si la gente estaba pensando en mudarse a la jurisdicción X o Y para jubilarse, se ha adelantado esa línea de tiempo", dice. "He tenido clientes que me han dicho que quería comprar este rancho, y ahora se ha convertido en una misión crítica para un hombre de 53 años, mientras que antes habría sido una decisión a 10 años de distancia.

"Pero hay muchas cosas en las que la complejidad del virus ha hecho que la gente se tome una pausa porque simplemente no saben cómo se van a desarrollar los acontecimientos. No saben dónde podría llegar esto en 12 meses, en 18 meses, en dos años. Parece haber empujado a la gente a ser extrema. O bien los ha empujado a tomar la decisión que estaban a punto de tomar, o los ha empujado a poner pausa en todo."

Mientras que Covid podría estar jugando un papel en el ritmo de la transferencia de patrimonio, más significativo para los asesores es el cambio en las expectativas de los clientes de mayor patrimonio.

Ya han quedado atrás los días en que presentar una cartera de inversiones era suficiente para asegurar a las personas de alto patrimonio neto que su inversión se empleaba de manera inteligente. Ahora, el papel de un asesor patrimonial es mucho más complejo y debe acomodar demandas muy diferentes a través de las generaciones.

El asesor patrimonial Charlie Viola, con sede en Sídney para Pitcher Partners, se centra en clientes que tienen activos líquidos de hasta 250 millones de dólares australianos (200 millones de dólares estadounidenses), entre los que se

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe

encuentran empresarios de primera generación que han creado su patrimonio y ahora quieren asegurarse de que la próxima generación pueda beneficiarse. Pero también están ansiosos por no dañar las perspectivas o la ambición de sus hijos y nietos al hacerles la vida demasiado fácil.

"Tenemos muchas conversaciones con nuestros clientes que dicen que quieren ser capaces de hacer llegar su patrimonio a sus hijos 'sin arruinarlos'", dice el Sr. Viola. "Tuve un cliente con unos 120 millones de dólares en activos invertibles, por ejemplo, que era la primera generación de alto patrimonio neto, un banquero de inversiones con hijos de dos matrimonios, que quería compartir su patrimonio. Pero no quería darles sólo 50 millones de dólares a cada uno porque eso los destruiría - les quitaría la oportunidad de trabajar y aprender y minaría sus propias ambiciones". Así que en lugar de eso puso 15 millones de dólares en un fondo privado de aceleración, hizo a los hijos directores de eso, y les dio la responsabilidad de ver cómo elegirían invertir durante un período de tiempo. Es un buen ejemplo de lo que vemos con las transferencias intergeneracionales, porque la próxima generación recibirá el dinero pero no todo a la vez".

El Sr. Viola dice que la cantidad de dinero disponible a menudo determina la naturaleza de la planificación de la herencia, y los clientes son muy conscientes de que no pueden dictar el uso del dinero desde la tumba.

"Tienes el grupo de personas que tienen 10 o 15 millones de dólares o menos que quieren principalmente que los hijos reciban el dinero, con algunas

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe

protecciones contra cosas como el divorcio o la ruptura de la relación, y eso es todo", dice.

"Luego, están las personas que tienen entre 25 y 100 millones de dólares, donde están tratando genuinamente de crear un legado y quieren que se establezcan estructuras para asegurar que el patrimonio intergeneracional crezca - entre 100 y 400 millones de dólares a mil millones de dólares a lo largo de las generaciones. Para este último grupo, hay un gran proceso de educación para la próxima generación que estamos atravesando; una conversación estructural sobre cómo vamos a retener esos fondos, y un artículo educativo sobre cómo involucrar a los hijos en la planificación, el cuidado y el desarrollo del trabajo que han hecho los padres".

El Sr. Viola dice que las negociaciones con la próxima generación de entre finales de los 20 y principios de los 40 años pueden ser difíciles al principio.

"Algunos no tienen ni idea de cuánto dinero tienen sus padres, hasta que los sientas y les explicas los detalles de ello", dice. "Cuando tienes Millennials que van a estar involucrados, la educación comienza razonablemente temprano y quizás los posicionamos como directores en compañías fiduciarias o involucrados en la toma de decisiones de inversión en áreas filantrópicas. Pero los Millennials tienden a ser muy bien educados, son muy buenos con la tecnología, y son mejores gastadores y ahorradores que la antigua Generación X. También están muy motivados: se preocupan por dónde se invierte el dinero

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe

y por qué, el propósito de lo que están haciendo, y saber que no están dañando el medio ambiente o haciendo inversiones que hagan daño".

Proteger los activos para las generaciones futuras

El Sr. Halligan ha visto un cambio similar en los intereses de la próxima generación, que puede ver al patrimonio como un facilitador más que como un objetivo, y que ha crecido esperando un mundo sin fronteras.

"Hay una cierta clientela que se podría llamar un nómada tributario", dice.

"Andan de puntillas por el mundo, no pasan suficiente tiempo en ninguna jurisdicción para convertirse en residentes, puede que no vivan en un crucero, pero pasan dos meses en un país, dos meses en otro, y luego un mes en otro lugar. En términos de la discusión sobre la transferencia de patrimonio, hace 20 años era sólo una planificación generacional. Los padres construían el negocio familiar y se lo daban a los tres hijos. Era muy binario, era lógico, era lineal - y la planificación era directa. Ahora los hijos no quieren participar, quieren ir a bucear a las Bahamas, y por lo tanto se trata de la planificación de ese tipo de estilos de vida, donde no quieren realmente hacerse cargo del negocio familiar".

Esas expectativas pueden tener motivaciones personales, pero también pueden estar impulsadas por el deseo de invertir en empresas sociales, proyectos ambientales, filantropía u otras causas.

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe

"Antes se trataba de heredar la empresa familiar. Era muy frecuente que los hijos se hicieran abogados si el papá o la mamá eran abogados. Estudiaban medicina si el papá o la mamá eran médicos. Ahora están haciendo todo tipo de cosas diferentes", dijo el Sr. Halligan.

En cierto modo, es como si encontrarán su propio camino en el mundo, pero a través de los medios sociales, por ejemplo, o alguna otra tecnología, o simplemente ir a escribir un blog sobre el surf en Hawái". La planificación de la sucesión solía ser la mayor parte del trabajo que hice en el espacio del patrimonio, pero probablemente es menos de la mitad de lo que hago ahora. La conversación es ahora sobre cómo protegemos los bienes de esa generación cuando se vayan a vivir a Bulgaria o China o donde sea. Esa es la forma en que el mundo ha cambiado".

Baker Tilly Global

Diciembre, 2020

Baker Tilly Perú

- Firma de Auditoría y Consultoría
- 33 años en el mercado nacional
- Servicios con certificación de calidad ISO 9001
 - Auditoría Financiera
 - Auditoría Financiera
 - Outsourcing Contable

Contacto

Central Celular: 982-881-842
Central Telefónica: 20-66-700
Calle Germán Schreiber N°283, San Isidro
Email: noles@bakertilly.pe
Ver más servicios: www.bakertilly.pe/servicios/
www.bakertilly.pe