

# OCTAVO SEMINARIO INTERNACIONAL PARA CONSULTORES DE EMPRESA FAMILIAR



Organiza y certifica:



Colabora:



Buenos Aires, 18 al 20 de Marzo de 2019

# EXPOSITOR INVITADO

**JUAN McEWAN**

Socio del Estudio McEwan/Roberts/Dominguez/Carassai

[jmcewan@mcewan.com.ar](mailto:jmcewan@mcewan.com.ar)

[www.mcewan.com.ar](http://www.mcewan.com.ar)

## Objetivos de la sesión:

Introducimos en la Planificación Patrimonial Internacional, comprendiendo:

- Quienes son los Ultra High Net-Worth Individual (UHNWI)
- La evolución de la planificación a lo largo de los años basado en los cambios producidos en el contexto global internacional
- Los objetivos que persiguen las familias cuando estructuran sus patrimonios
- Las diferentes estructuras jurídicas que se emplean para la planificación del patrimonio en los Ultra High Net-Worth Individual (UHNWI) y sus familias

## ¿Quiénes son los UHNWI (Ultra High Net-Worth Individual)?

Individuos con activos de inversión de al menos \$ 30 millones de dólares, excluyen activos personales y propiedades, artículos de colección y bienes de consumo duraderos.

## ¿Quiénes son los UHNWI?

Wealth tier	Population			Wealth		
	Share of population	2017 Population	Population Year –on-year Change	Share of Wealth	2017 wealth (US\$bn)	Wealth Year-on-year change
\$30m+	1.1%	255,810	12.9%	34.4%	31,503	16.3%
\$5m-30m	10.6%	2,349,520	12.7%	25.5%	23,386	12.7%
\$1m-5m	88.3%	19,645,130	12.5%	40.1%	36,810	12.6%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>22,250,460</b>	<b>12.6%</b>	<b>100.0%</b>	<b>91,698</b>	<b>13.8%</b>

Note: The shares may not add up to 100% due to rounding  
Source: WEALTH X - WORLD ULTRA WEALTH REPORT 2018

## ¿Quiénes son los UHNWI?

	ALL	HARVARD	TECH	CHINA	INHERITED-WEALTH ONLY
Number	2,397	125	115	249	318
Wealth (\$bn)	7,400	590	600	670	1,050
Average wealth (\$bn)	3.1	4.7	5.2	2.7	3.3
Average liquidity (\$m)	775	1,100	875	300	800
Liquidity (% share)	25	23	17	11	25
Number of countries in which billionaires are primarily located	93	32	20	1	44
Top 3 countries (%)	US (26)	US (61)	US (45)	China (100)	US (39)
	China (10)	Brazil (3)	China (26)		Germany (7)
	Germany (5)	Hong Kong (3)	South Korea (5)		Switzerland (5)
Male (%)	89	95	93	91	52
Female (%)	11	5	7	9	48
Average age	64	66	51	53	62
Proportion under 50 years of age (%)	14	12	51	33	18
Self-made (%)	55	64	92	94	0
Inherited/self-made (%)	32	26	7	4	0
Inherited (%)	13	10	1	2	100

Source: WEALTH X - BILLIONAIRE CENSUS 2017

## ¿Quiénes son los UHNWI?

Argentina: hay 1040 (UHNWI), que suman USD 140.000 millones de riqueza neta, es decir a un promedio de USD 134,6 millones.

La Argentina tiene una proporción de UHNWI similar a Brasil y México, donde hay 4.640 y 3.340 integrantes de esa elite adinerada que poseen 865.000 y 430.000 millones de dólares, respectivamente

# ¿Qué busca un UHNWI/Familia cuando viene a nosotros para planificar su patrimonio?

- Protección Patrimonial (Privacidad)
  - Contra terceros
  - Contra Delitos
  - Contra el propio Estado
- Eficiencia Fiscal
  - Frente a Cambios de Residencia
  - Transferencia de Activos a Herederos o Terceros
  - Inversiones Financieras o no Financieras
- Ordenar la Sucesión del Patrimonio
  - Frente a menores
  - Frente a incapaces
  - O herederos (con o sin conflictos evidentes)

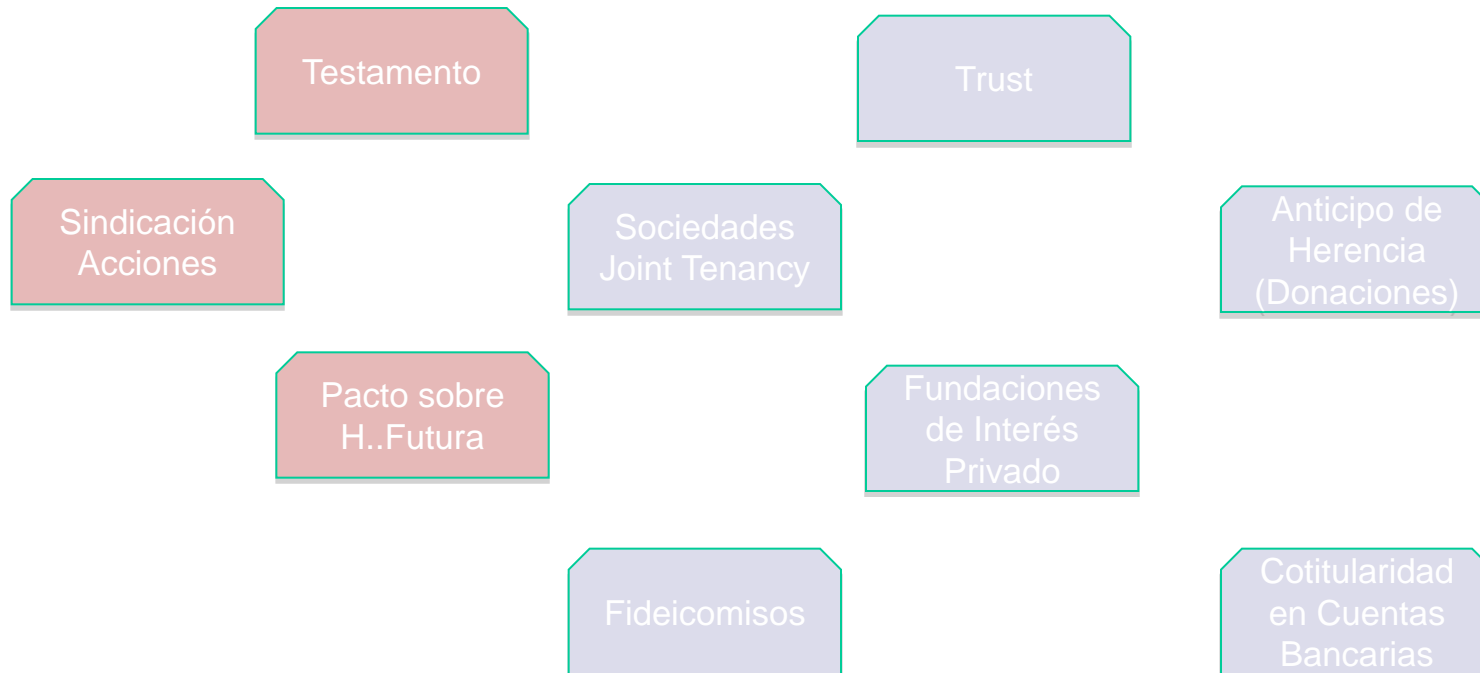


# ¿Qué ha cambiado en estos últimos 10 años en lo que hace al plano de estructuración del patrimonio de UHNWI?

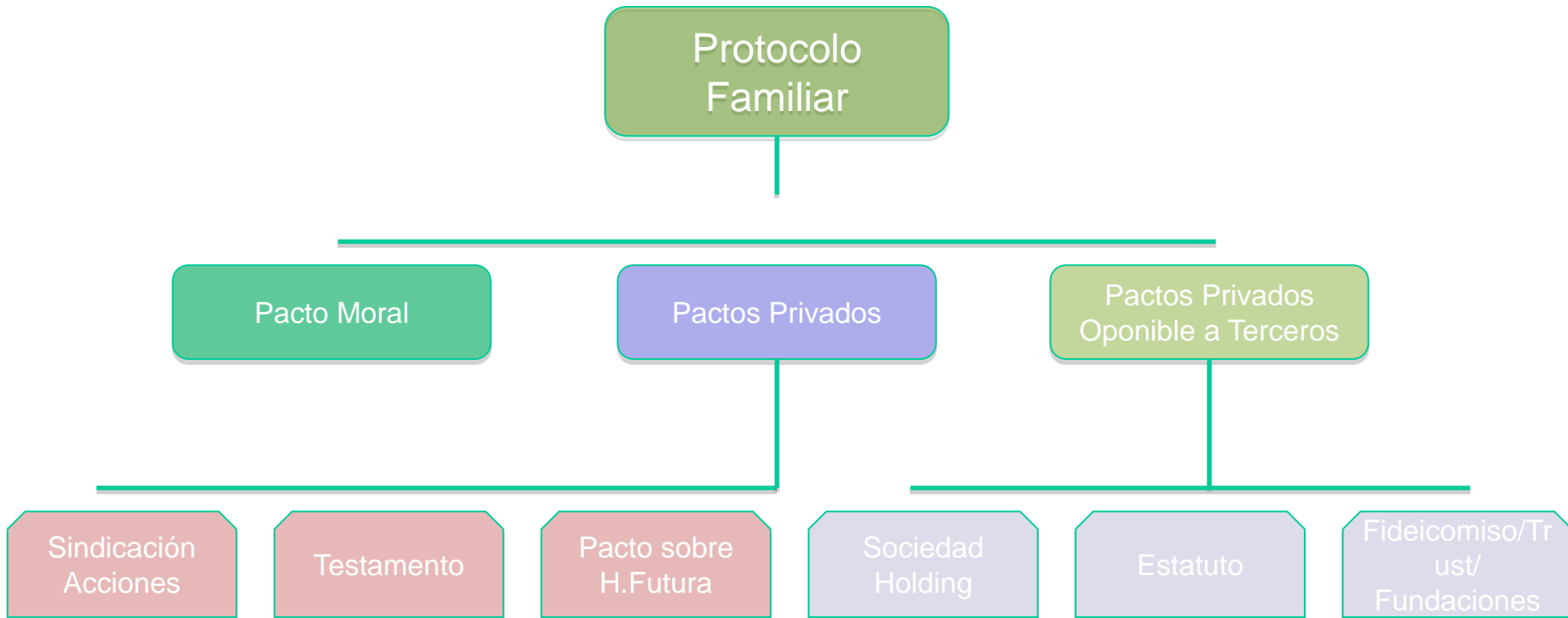
Han cambiado las reglas de Juego

¿Debemos adecuarnos a las nuevas reglas?

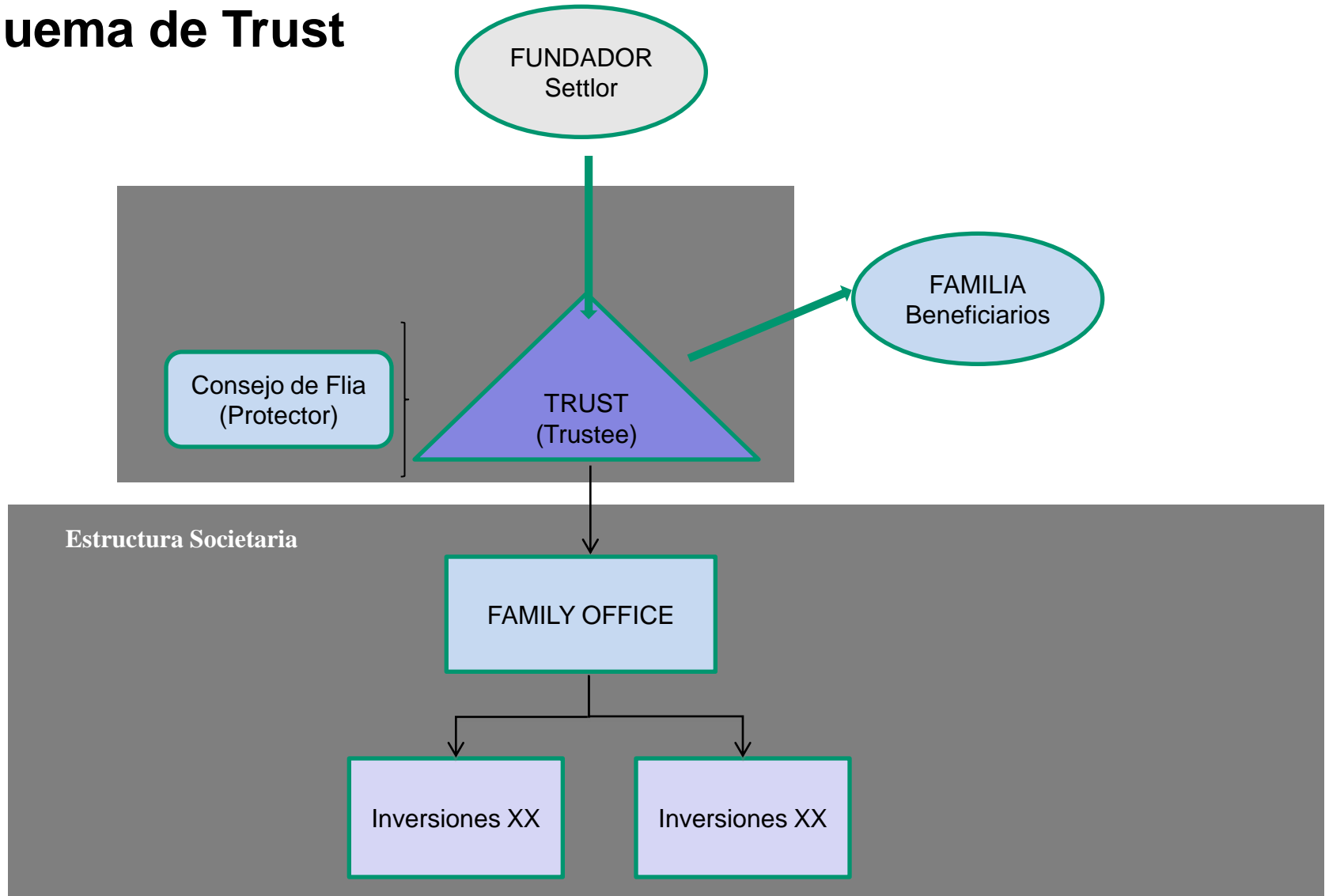
# ¿Qué herramientas legales se emplean para planificar un Patrimonio?



# ¿Qué herramientas legales se emplean para planificar un Patrimonio?



# Esquema de Trust



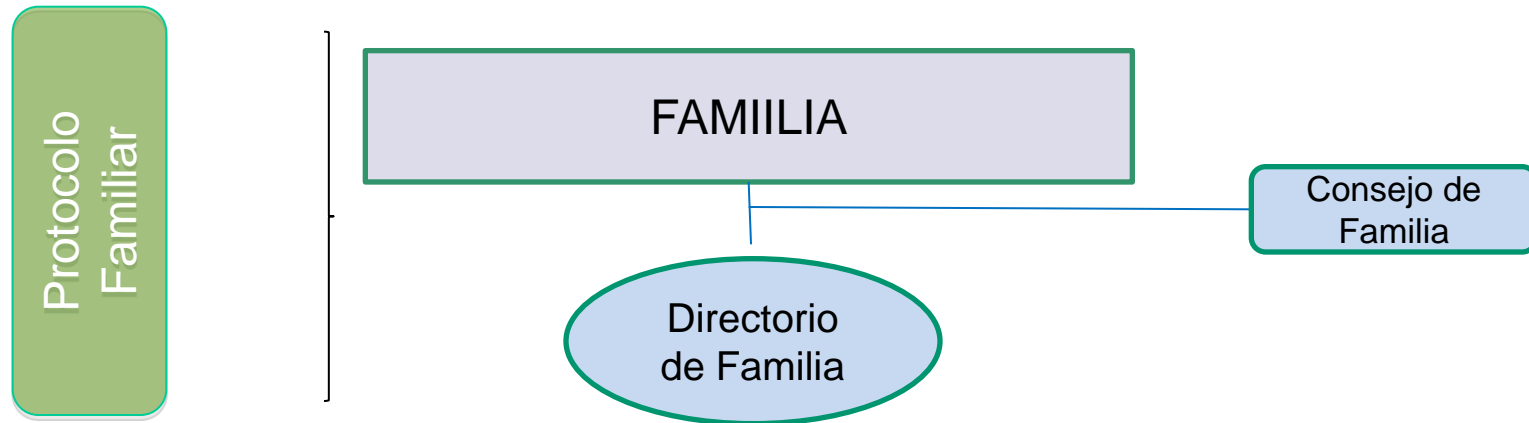
# ¿Qué debemos tener en vista a los fines de efectuar una planificación patrimonial a un UHNWI?

**Ante todo: Tener bien claro los objetivos primarios y secundarios del Cliente**

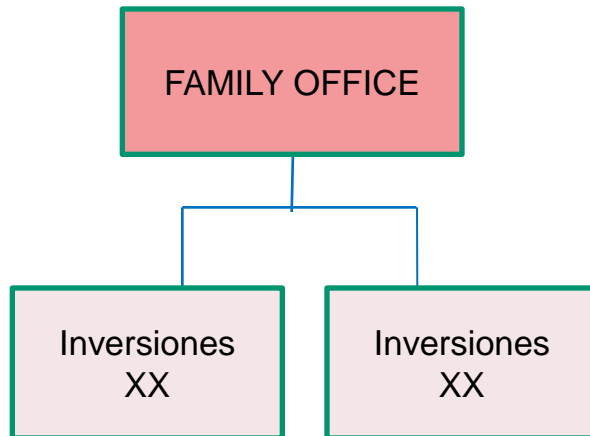
- Composición Familiar – 1ra, 2da y 3ra generación
- Nacionalidad y Residencia de sus miembros
- Composición del Patrimonio
  - ✓ Tipo de activos (Financieros/Real Estate/Corporativos)
  - ✓ Jurisdicción donde se encuentran radicados los mismos
  - ✓ Flujo de resultados/dividendos que genera cada tipo de activo
- Respecto de los Activos, que tipo de tenencia resulta para el Cliente, es una es un bien de familia o una inversión, y de ser una inversión es de corto/medio/largo plazo.
- Situación financiera de la Familia
- Necesidades financieras del Cliente y del Grupo Familiar (corto/mediano/largo plazo)

# Diagrama de organización patrimonial familiar

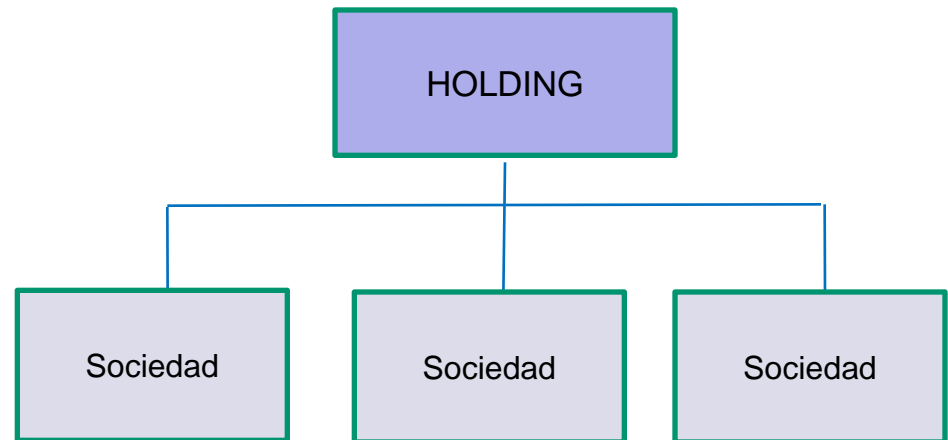
## Patrimonios > 100M



### PATRIMONIO FAMILIAR



### PATRIMONIO EMPRESA



# ¿Qué debemos tener en vista a los fines de efectuar una planificación patrimonial?

## FAMILIA FS

El Fundador acaba de vender su empresa insignia por < USD 500M  
Tiene una segunda empresa que genera dividendos anuales por aprox. 0,5M (se encuentra profesionalizada)

Composición familiar -6 hijos-: Mayor 37 años, menor 27 (5 mujeres, y un varón, el menor)

Objetivos primario: Sucesión Familiar –Que el Patrimonio trascienda las diferentes generaciones-

Objetivo Secundario: Eficiencia Fiscal

Objetivo Terciario: Proteger el Patrimonio contra 3ros (Políticos)

# MUCHAS GRACIAS

