

“No dejes tu patrimonio
al azar, **haz algo hoy.**”



BLINDAJE PATRIMONIAL

Escrito por:

 JORGE
ARELLANO

¿Sabías que?...

“El Blindaje Patrimonial es la única estrategia integral que te permite garantizar que todo el patrimonio que has hecho los últimos años llegue a las manos de quien tú decidas y que tú lo goces en vida”.

El objetivo del presente E-book es mostrarte la realidad de las PYMES en México respecto a su desarrollo y supervivencia, cuáles son los principales problemas que existen al momento de que un socio fallece y cuáles son las principales herramientas para proteger tu patrimonio y evitar problemas.

Será de gran utilidad a Dueños de Empresa que:

- * Tienen socios, ya sean familiares o no.
- * Tienen como socio único a su cónyuge.

No importa el tamaño o antigüedad de la empresa, lo importante es dejar las reglas claras para proteger tu patrimonio.

**No dejes tu patrimonio al azar,
haz algo hoy.**

ÍNDICE

¿Qué pasa si tu Socio Fallece hoy?	1
Situación Actual de las PYMES	3
Etapas de las PYMES	5
Los 3 Sistemas Corporativos de una Empresa	8
¿Qué es la Afinidad Corporativa?	11
Las Necesidades de los Socios cambian con el tiempo	12
Diversas dudas de los Socios Sobrevivientes	14
Diversas dudas de los familiares de los Socios Fallecidos	15
Entonces, ¿qué hago?	16
Objetivo del Blindaje Patrimonial	17
Metodología Integral	18
Ejemplo	20
Monto de la Inversión	22
Otras Áreas de Interés	23
¿Con quién hemos trabajado?	23
¿Quiénes somos?	24
Jorge Arellano	25

¿QUÉ PASA SI TU SOCIO FALLECE HOY?

¿Te has puesto a pensar qué pasará con todo tu patrimonio, si hoy fallece tu socio?

¿Qué pasa si el día de hoy, falleces tú?

¿Qué va a pasar con todo el Patrimonio que han hecho los últimos años?

¿Quién se lo va a quedar?

Un socio incómodo...

Un familiar incómodo...

Hacienda...

Los empleados...

Tu cuñado o tu nuera...

¿Existen las reglas y mecanismos para la Transmisión, Control y Protección de los Accionistas?

Si no se ha definido una **Estrategia Integral** para proteger el patrimonio personal y el patrimonio de la empresa, pueden surgir muchos problemas al momento de que un socio fallezca o tenga una incapacidad mental o física. **Al día siguiente que un socio fallece, los familiares directos de dicho socio pasan a convertirse en tus nuevos socios,** con Derechos y Obligaciones en temas de Propiedad, Dirección y Operación del negocio.



Si no tienen testamentos alineados con los Acuerdos Societarios, **habrá muchos problemas para definir:**

- * La Sucesión Accionaria
- * La participación en el Consejo de Administración
- * Control en la Dirección de la Empresa

Existen múltiples ejemplos de empresas que han quebrado al momento de la muerte de un socio por la falta de acuerdos, por conflictos legales para definir la dirección de la empresa, por la falta del pago de las acciones del socio fallecido, o simplemente porque no hay gente capacitada para dirigir la empresa.

Existen diferentes herramientas que se pueden utilizar para proteger el patrimonio, entre las que podemos mencionar:

- * Testamentos
- * Fideicomisos
- * Acuerdos societarios
- * Seguros de Socios

El principal problema que existe es que dichas herramientas se utilizan de forma individual y sin una estrategia integral definida.



“El Blindaje Patrimonial es la única **estrategia integral** que te permite garantizar que **todo el patrimonio** que has hecho los últimos años llegue **a las manos de quien tú decidas** y que tú **lo goces en vida**”

No dejes tu patrimonio al azar, **haz algo hoy**



SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES

¿Cómo están actualmente las PYMES en México?

- * Generan 52% del PIB y 72% de empleo en el país
- * Sólo 10% de PYMES pasan de 1ª a 2ª generación
- * 87% del fracaso de las empresas familiares se debe a intereses distintos y falta de armonía

Los intereses distintos se van creando conforme pasa el tiempo, ya que los socios van generando necesidades distintas, pues algunos se van casando, otros van teniendo hijos, otros simplemente cambian de gustos o la salud física o mental se modifica.



Otros datos importantes sobre las **PYMES** son:

87%

No tiene planeación testamentaria

75%

Inicia un proceso de planeación de sucesión cuando se encuentran en medio de un conflicto

70%

Tiene un miembro conflictivo

67%

No realiza reuniones como familia empresaria

85%

No realiza juntas de Consejo



En el Aniversario 50 del IPADE se editaron varios libros que salieron al mercado, uno de ellos, coordinado por Ricardo Aparicio Castillo, que tiene como título *“Ser y Hacer de las Familias Empresarias”*, una obra fundamental para los Dueños de PYMES en México.

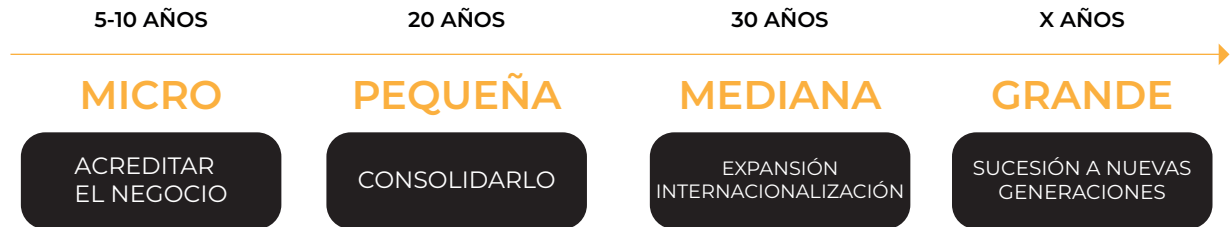
En dicho libro se menciona, que el IPADE realizó una encuesta entre sus egresados y el resultado mostró que cerca del 70% de ellos no tenía un testamento, este porcentaje se incrementa a cerca de un 80% entre aquellos empresarios que no forman parte del IPADE.

Otro obra recomendada, es el libro de Sergio Armendáriz, llamado: *“Entonces... ¿Quién se quedó con su Empresa y su Patrimonio?”*, una obra muy sencilla y clara, que habla sobre la problemática de las empresas sobre el tema patrimonial.



ETAPAS DE LAS PYMES

Todas las PYMES pasan prácticamente por las mismas etapas:



Desde la fundación y los primeros años, los dueños intentan acreditar el negocio, después consolidarlo, algunas de ellas llegan a la etapa de expansión o la internacionalización, y las que logran sobrevivir, invariablemente deben pasar por una última etapa, la sucesión a nuevas generaciones.



A. Acreditar el Negocio

En esta primera etapa, el Fundador de la PYME deberá cimentar las bases del negocio, generar un producto que sea reconocido en el mercado, con calidad, nombre comercial, deberá formar el equipo de trabajo que le va a dar la fortaleza necesaria para que el negocio funcione, tal y como lo haría un agricultor con experiencia al buscar la mejor semilla, mejor tierra, abonos y clima para que la planta crezca y se desarrolle.

En esta etapa lo que se busca es **la supervivencia**.



B. Consolidarlo

En la etapa de consolidación, el empresario deberá integrar al mejor equipo de trabajo, mejorar el funcionamiento de la empresa, adaptando nueva tecnología, implementando una cultura de “Mejora Continua” que permitirá incrementar la eficiencia y la eficacia de la empresa, siempre buscando mejor rentabilidad, mejorar las condiciones de sus colaboradores y de todos los involucrados en el ecosistema de la empresa.

C. Expansión e Internacionalización

En la etapa de expansión e incluso la internacionalización, las empresas buscar cómo diversificar la fuente de ingresos de otros mercados, minimizando el impacto o la dependencia de un solo mercado. Si las empresas logran tener una expansión, no solamente en mercados nacionales sino en mercados internacionales, pueden lograr un mejor desarrollo y permanencia a través del tiempo, tal es el caso de empresas como Bimbo y CEMEX.

D. Sucesión a Nuevas Generaciones

Si la empresa logró sobrevivir y llegar hasta esta etapa, invariablemente tendrá que hacer un proceso de sucesión a las nuevas generaciones. Es en esta etapa donde muchas empresas fallecen, pues no supieron entender y manejar el proceso del cambio de estafeta.

Las empresas exitosas, los dueños exitosos que tienen una visión clara del significado de la “trascendencia”, preparan el proceso de la sucesión a las nuevas generaciones cuando los fundadores tienen suficiente energía y las siguientes generaciones tienen suficiente interés para tomar la estafeta y continuar con el legado del socio Fundador.

En las primeras etapas seguramente se presentarán problemas como:

- * Liquidez
- * Retención de talento
- * Pasivos laborales
- * Sustitución de especialistas
- * Falta de socios
- * Entrada de nuevos socios
- * Estrategias fiscales para optimizar recursos
- * Protección por créditos

En la última etapa, seguramente tendrás como Socio Fundador que conocer y manejar todo el proceso que implica la Trascendencia y el Retiro de Socios Fundadores.

Es importante aclarar que existen **empresas con más de 20 años operando** y siguen siendo pequeñas o medianas, aún así **deben enfrentar el proceso de sucesión.**



LOS TRES SISTEMAS CORPORATIVOS DE UNA EMPRESA

Una empresa profesional, requiere de una adecuada institucionalización de los 3 sistemas que la integran.

- A.- Sistema Operativo
- B.- Sistema Empresarial
- C.- Sistema Patrimonial

En el libro *“Vivir, Trabajar y Crecer en Familia”* escrito por Alfonso Urrea Martín, actual Director General de Urrea Herramientas, una empresa modelo a Nivel Nacional, con más de tres generaciones integradas, se menciona con mucha claridad los tres Sistemas Corporativos como lo vemos a continuación.



A. Sistema Operativo

El Sistema Operativo es el fundamento de la empresa, parte de un Director General y todo el Organigrama de la Empresa. Conforme pasa el tiempo y la empresa se vuelve más profesional se van generando varios comités, desde un Comité de Dirección o un Comité Consultivo, que tienen como principal función, apoyar al Director General en la toma de decisiones. Se recomienda que existan auditores y asesores externos, para dar una visión objetiva y apoyar al Director General.

El principal objetivo del sistema operativo es generar riqueza tanto para los Accionistas, los colaboradores y en general para todos los involucrados dentro del sistema empresarial, proveedores, Gobierno, etc.

B. Sistema Empresarial

Conforme la empresa se va haciendo más profesional debe pensar en generar el segundo sistema que es el Empresarial, que es básicamente el Gobierno Corporativo, una de las mejores prácticas empresariales. El Gobierno Corporativo se forma con un Consejo de Administración que gestiona y protege los intereses de la empresa, a través de un Director General y de los comités de apoyo y control.

Los principales comités son:

- * Auditoría
- * Evaluación y Compensación
- * Finanzas y Planeación
- * Riesgos y Cumplimiento

Los comités y subcomités se puede ir formando dependiendo de las necesidades propias de cada compañía. Las principales funciones del Consejo de Administración son nombrar al Director General, aprobar las estrategias de la empresa a largo plazo, con su estructura y asignación de recursos. El Consejo de Administración se forma con Consejeros Propietarios y No propietarios.



Protocolo Familiar

El Protocolo Familiar es el documento más poderoso que tiene el consejo de familia para regular las relaciones familiares respecto a la empresa.

En el Protocolo Familiar se establecen los derechos y obligaciones que tienen todos los miembros de la familia sobre el patrimonio empresarial, las reglas de uso y goce del mismo y las reglas de transferencia.

Muy pocas empresas en México tienen establecido un protocolo familiar, se estima que menos del 59% según un estudio del ESADE.

Una de las mejores formas para evitar conflictos familiares es establecer las reglas claras desde un principio, incluyendo los mecanismos para la solución de conflictos que seguramente en el tiempo van a surgir.

Blindaje Patrimonial

El Blindaje Patrimonial es la mejor forma de garantizar que todo el patrimonio que el empresario ha hecho durante toda su trayectoria, llegue a las manos de quien él decida y que obviamente lo goce en vida.

Se establecen los mecanismos que se van a utilizar para que los acuerdos societarios se respeten y se lleven a cabo, incluyendo principalmente.

- * Fideicomisos
- * Testamentos
- * Acuerdos Anticipados de Voluntades
- * Seguros de Socios



Dentro del **Blindaje Patrimonial** se deben **establecer las reglas** y mecanismos para la transmisión, control y **protección para accionistas**

Family Office

En algunos casos las familias empresarias logran desarrollar un patrimonio muy alto que debe ser manejado en forma independiente del patrimonio empresarial.

El Family Office o la Oficina de Familia, es una práctica común que manejan familias empresarias que quieren seguir administrando, controlando y acrecentando el patrimonio de la familia.



Es una unidad independiente que **establece sus propias reglas** de administración y operación, incluyendo las reglas para nuevas inversiones, **rendimientos mínimos esperados** por cada proyecto donde la familia decida invertir, etc



¿ QUÉ ES LA AFINIDAD CORPORATIVA?

Las sociedades se crean básicamente por las siguientes razones:

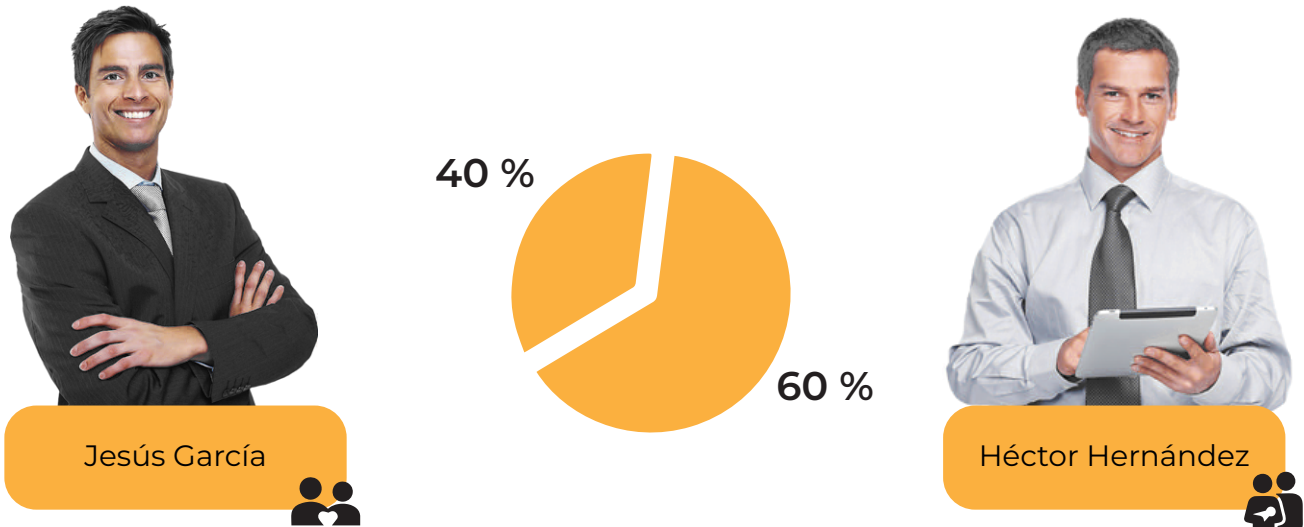
- * Misma visión
- * Unión de recursos financieros y humanos.
- * Unión de capacidades y habilidades diferentes
- * y siempre invariablemente, deben existir los mismos valores éticos y de conducta.

A todo lo anterior se le denomina “Afinidad Corporativa” y es fundamental que la empresa lo tenga muy claro y definido, pues será dicha afinidad, la que logre que los socios permanezcan unidos a pesar de las dificultades que seguramente tendrán a lo largo de los años.

La Afinidad Corporativa es fundamental para la supervivencia de la empresa a través de los años, aunque no será suficiente para mantener la unión si no se dejan las reglas claras sobre las necesidades propias de los socios, de sus familias y de la propia empresa.

LAS NECESIDADES DE LOS SOCIOS CAMBIAN CON EL TIEMPO

Supongamos que Jesús García y Héctor Hernández, amigos de muchos años, deciden poner un negocio donde Jesús tiene un 40% de participación y Héctor Hernández tiene el 60%.



Al principio de su relación, todos son buenos deseos, hay armonía pues las necesidades de ambos son muy similares, ya que ambos son solteros.

Pero...

Con el tiempo las necesidades de cada familia van cambiando, Jesús se casa con la mujer de sus sueños, Héctor hace lo mismo y casualmente lo hace con la mejor amiga de la esposa de Jesús, todo parece que es perfecto.

Héctor y su esposa deciden tener hijos y pronto tienen cuatro pequeños que son su razón de vivir, por el otro lado, Jesús y su esposa deciden no tener familia. A pesar de la afinidad corporativa, de las relaciones de amistad, nunca dejaron claras las reglas sobre el patrimonio empresarial, actualmente tienen el mismo sueldo y la empresa casi no ha dado dividendos.

Jesús vive una vida muy holgada, pues sin la presión económica de los hijos, viaja varias veces al año, él y su esposa cambian de auto cada 2 años y tienen una casa muy amplia en una de las mejores zonas de la ciudad.

Héctor por el otro lado, tiene mucho más necesidad de dinero para mantener a los seis integrantes de su familia, no ha podido cambiar de auto en varios años y apenas le alcanza para salir de vacaciones una vez por año.

Las esposas no tienen ninguna relación con la empresa, no están en la operación y por lo tanto no saben cuáles son los acuerdos societarios verbales entre los amigos, no saben si reciben dinero por sueldos o por dividendos, pero lo que sí saben es que una familia tiene mejor calidad de vida que la otra y eso con el tiempo ha generado resentimiento, frustración y enojo, no solamente entre las esposas, sino, entre los mismos socios.

En esta historia, los socios jamás han establecido un esquema de Blindaje Patrimonial, jamás se pusieron de acuerdo para resolver situaciones de conflicto.

Y para complicar las cosas, ¿Jesús, el socio fundador fallece?

Al día siguiente de su muerte, Héctor tiene una **nueva socia**, que jamás estuvo en la operación de la empresa, que **no tiene la misma afinidad corporativa** que tenía con su amigo y...



Héctor Hernández



Esposa de
Jesús García

...si con el tiempo, ella se vuelve a casar, y lo hace con un abogado, Héctor tendrá a **un nuevo socio**, con el que jamás trabajó, no conoce el negocio, nunca ha operado y **no existe ningún tipo de confianza** o afinidad corporativa.

¿Qué situaciones pueden pasar con los socios...?



DIVERSAS DUDAS DE LOS SOCIOS SOBREVIVIENTES

A pesar de que en vida los socios se llevaban bien, había confianza y tenían afinidad corporativa, cuando uno de los socios fallece, las cosas simplemente cambian. Lo anterior ocurre en la realidad, muchas más veces de las que te puedes imaginar.

En el caso de los socios sobrevivientes qué dudas pueden surgir:

¿La viuda o Herederos tienen derecho a manejar la empresa?

- * ¿Queremos que la manejen?
- * ¿Participarán los Herederos o enviarán a un apoderado legal?
- * ¿Los hijos del socio fallecido tienen derecho a estar en el Consejo de Administración? ¿Tiene la capacidad técnica?
- * ¿Tenemos la afinidad corporativa para seguir manejando el negocio con los herederos del socio fallecido?



¿Tenemos dinero para **comprar las acciones** a los herederos al precio justo?

¿Lo aceptarán?

DIVERSAS DUDAS DE LOS FAMILIARES DEL SOCIO FALLECIDO

¿Y si el que fallece, eres tú?

¿Tienes la certeza de que tu familia estará protegida?

¿Tu socio seguirá honrando los acuerdos verbales que mantuvieron en vida contigo?

En el caso de los familiares del socio fallecido, qué dudas pueden surgir:

- * ¿Mis socios respetarán el porcentaje accionario que le corresponde a mi familia?, ¿le pagarán dividendos?
- * ¿Qué impuestos se tienen que pagar en una transmisión patrimonial?
- * ¿Tenemos dinero?
- * ¿Alguien de mi familia está capacitado para seguir manejando la empresa en mi ausencia?

¿Mis socios **le pagarán a mi familia** las acciones **al precio justo**?

¿Los Socios sobrevivientes **tendrán dinero** para pagar las acciones?





ENTONCES, ¿QUÉ HAGO?

Como mencionamos anteriormente, el IPADE realizó una encuesta entre sus egresados dueños de empresa, y el resultado mostró que cerca del 70% de ellos no tenía un testamento, este porcentaje se incrementa a cerca de un 80% entre aquellos empresarios que no forman parte del IPADE.

Existen varias formas de proteger tu Patrimonio, por ejemplo, a través de testamentos, fideicomisos, acuerdos societarios, seguros de socios, seguros de hombre clave, la figura del usufructo vitalicio y varias más, pero el principal problema es que casi todas ellas se utilizan en forma individual y no a través de una estrategia integral de protección.

“El Blindaje Patrimonial es la única estrategia integral que te permite garantizar que todo el patrimonio que has hecho los últimos años llegue a las manos de quien tú decidas y que tú lo goces en vida”

OBJETIVO DEL BLINDAJE PATRIMONIAL

Si eres Socio Fundador, miembro de la segunda generación o formas parte de alguno de los Órganos de Gobierno de una Empresa Familiar, te invito a que inicies hoy la implementación de la “Estrategia Integral de Blindaje Patrimonial”.

La “Estrategia Integral de Blindaje Patrimonial” tiene como objetivos:

01

Lograr que el legado de los socios fundadores y la empresa, trasciendan por generaciones.

02

Proteger e incrementar el Patrimonio de los socios y de la Empresa, logrando que llegue a las manos de quien ellos decidan.

03

Lograr que la familia permanezca unida y feliz



METODOLOGÍA INTEGRAL DE BLINDAJE PATRIMONIAL

¿Hemos acumulado experiencia por más de 12 años, trabajando con empresas de todo tipo de industrias y tamaños, colaborando e integrando a un equipo de especialistas en temas:

- * Legales (Abogados Corporativos, Corredores y Notarios Públicos)
- * Fiscales
- * De Fideicomisos
- * Área de Seguros



Todo lo anterior, nos han permitido desarrollar una Metodología Integral que hemos denominado “Blindaje Patrimonial” que se basa en 4 puntos fundamentales:

1.- Determinación del Valor del Patrimonio.

Se determina el Valor de la Empresa, Masa Hereditaria, Bienes Raíces, Títulos, Marcas, etc

2.- Establecer la Estrategia Integral de Blindaje Empresarial.

Definir las herramientas que se utilizarán (Fideicomisos, Seguros, Testamentos, etc) para optimizar la protección, buscando minimizar el costo y maximizar el rendimiento.

3.- Establecer el Marco Jurídico y Fiscal.

Definir las herramientas legales y fiscales que da certeza a los Acuerdos Societarios (Contratos, Fideicomisos, Protocolización de Actas, etc.) buscando minimizar el impacto fiscal.

4.- Desarrollo del Protocolo Familiar y Gobierno Corporativo.

Complementar los Sistemas Empresarial (Gobierno Corporativo) y Sistema Patrimonial (Protocolo Familiar y en su caso el Family Office)

El proceso INICIA con una Reunión con todos los Socios de la empresa, donde se establece la Estrategia Integral, basada en:

- * Los deseos y objetivos que cada socio fundador y sus familiares tienen sobre el destino de su patrimonio.
- * Plazos de cobertura de la protección y de los Acuerdos
- * Alcance legal de la Estrategia (Desde un simple contrato hasta un fideicomiso)
- * Monto de la inversión en la Estrategia que la empresa puede o desea realizar.
- * Plan de Acción para implementar la Estrategia

Algunos ejemplos enunciativos, más no limitativos de lo que se puede establecer son:

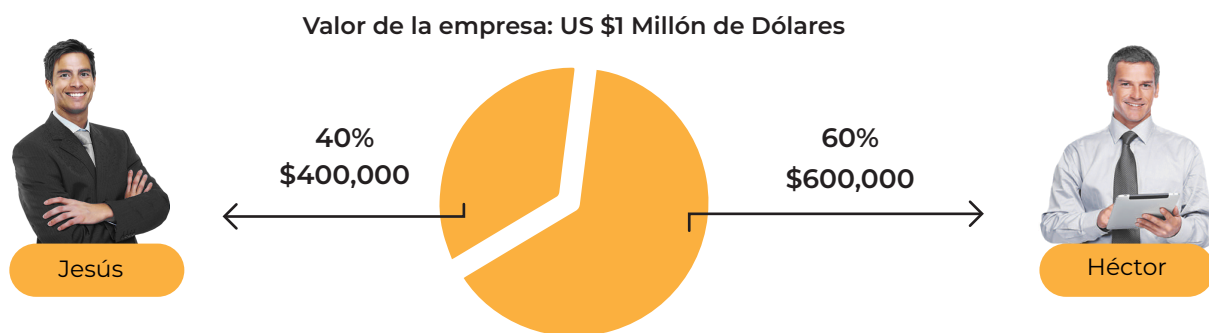
- * Compra Total de las Acciones a los Familiares del Socio Fallecido.
- * Compra Parcial de las Acciones a los Familiares del Socio Fallecido, dejando el resto de la propiedad para recibir dividendos y con participación o no en la Dirección y en el Consejo de Administración.
- * Definir Bono de Retiro para Socios Fundadores con o sin compra de acciones en caso de fallecer antes del retiro.
- * Sustitución de Ingreso para las familias del Socio Fallecido si o con compra de acciones.
- * Estrategias mixtas dependiendo de cada situación en particular



EJEMPLO DE BLINDAJE PATRIMONIAL Y BONO DE ÉXITO EMPRESARIAL

Para que el concepto quede totalmente claro, continuemos con el caso de Jesús García y Héctor Hernández. Ambos socios llegaron a los siguientes acuerdos:

- * Proteger a la familia de cada socio, garantizando el pago total del valor proporcional de las acciones de cada socio y la continuidad de la Empresa.
- * Valuar la Empresa utilizando la técnica de Flujos Descontados.
- * Comprar la totalidad de las acciones del socio fallecido, para que el socio sobreviviente se quede con la empresa.
- * Emitir un seguro de vida con componente de ahorro para cada socio, por la Suma Asegurada proporcional al valor de sus acciones.
- * Se definió utilizar seguros deducibles de impuestos para tener liquidez y pagar las acciones.
- * El contratante y beneficiario irrevocable de los seguros es la empresa.
- * No se utilizarán fideicomisos.
- * En caso de que los socios lleguen vivos al final del plazo, se les entregará un bono por su éxito empresarial.
- * El plazo es de 15 años, tiempo suficiente para preparar la sucesión a nuevas generaciones.



Tomando como ejemplo, en el caso de Jesús García:

- * El Seguro con Ahorro Garantizado y la Suma Asegurada es de US\$ 400 mil dólares por un plazo de 15 años.
- * La prima que pagará la empresa es de US\$ 20,948 anuales.
- * Se deduce a tasa máxima del 30% del ISR, por lo tanto, existe un beneficio fiscal de US\$ 6,284 anuales.
- * Si fallece antes, se paga la Suma Asegurada de US\$ 400 mil dólares a sus familiares.
- * Si llega vivo al final del plazo, se reciben US\$ 400 mil dólares, es decir, un 182% de lo invertido.

Año	Edad	Ahorro Anual	Deducción al 30%	Ahorro Anual Neto	Ahorro Acumulado	Valor Recuperado	% de Recuperación	Ahorro Garantizado
1	50	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$14,664	\$0	0%	\$400,000
2	51	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$29,327	\$0	0%	\$400,000
3	52	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$43,991	\$21,832	50%	\$400,000
4	53	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$58,654	\$36,064	61%	\$400,000
5	54	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$73,318	\$52,684	72%	\$400,000
6	55	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$87,982	\$73,000	83%	\$400,000
7	56	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$102,645	\$95,112	93%	\$400,000
8	57	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$117,309	\$120,116	102%	\$400,000
9	58	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$131,972	\$148,208	112%	\$400,000
10	59	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$146,636	\$179,604	122%	\$400,000
11	60	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$161,300	\$214,556	133%	\$400,000
12	61	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$175,963	\$256,252	146%	\$400,000
13	62	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$190,627	\$299,520	157%	\$400,000
14	63	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$205,290	\$347,304	169%	\$400,000
15	64	\$20,948	\$6,284	\$14,664	\$219,954	\$400,000	182%	\$400,000

... ¿y al final, qué pasó en el ejemplo?

En el año seis, Jesús lamentablemente falleció, siendo un duro golpe emocional para su mejor amigo Héctor, situación que duró mucho tiempo después. Financieramente, gracias a que tenían todos los acuerdos por escrito, Héctor pudo entregar el dinero a la familia de su socio fallecido, la empresa no se descapitalizó y pudo continuar operando, aunque con algunas dificultades, pues encontrar el reemplazo de su amigo, no fue fácil.

Hoy la esposa de Jesús vive tranquila desde el punto de vista financiero y gracias a ello, se puede concentrar para sobrepasar la muerte de su esposo.

¿Qué hubiera pasado en el caso de que no hayan implementado el Blindaje Patrimonial en su empresa?

...te garantizo que la historia sería muy diferente...



MONTO DE LA INVERSIÓN DEL BLINDAJE PATRIMONIAL

Una pregunta muy recurrente que se hacen los empresarios es:

¿Cuánto debo invertir en la Estrategia Integral del Blindaje Patrimonial?

El monto de la inversión depende de muchos factores, entre los que se encuentran:

- * Valor de la Empresa
- * Edad, Sexo y Estado de Salud de los Socios
- * Número de Socios de la Empresa
- * Plazos por los cuales quieren establecer la estrategia.
- * Valor de las Sumas Aseguradas
- * Alcance de los Acuerdos Legales.
- * Uso de herramientas como los Fideicomisos, Acuerdos Societarios, etc.
- * Uso de Seguros puros o con componente de ahorro (Recuperación).

Sin embargo, sólo como ejemplo y con base en la experiencia, pueden calcular el monto de la Inversión aproximado de las siguiente forma:

- * Entre un 0.02% a 0.06 % de las Ventas Anuales de la Empresa.
- * Entre un 3.00% a 5.00 % de las Utilidad Antes de Impuestos de la Empresa, en este caso, se recupera la inversión con un rendimiento



El monto de la Inversión se establece en una Propuesta Final que se revisa y autoriza con el cliente y puede variar, si incluye o no, el Desarrollo del Gobierno Corporativo, Protocolo Familiar y Family Office

OTRAS ÁREAS DE INTERES

Otras áreas de interés que se puede manejar con el Blindaje Patrimonial son:

- * Blindaje Empresarial
- * Bono de Éxito Empresarial
- * Sustitución del Ingreso a Familiares de Socios
- * Bono de Lealtad Ejecutivo (Retención de Talento)
- * Cubrir Pasivos Laborales o Comerciales
- * Expansión
- * Jubilación Ejecutivo Alto Nivel
- * Hombre Clave



¿CON QUIÉN HEMOS TRABAJADO?

Durante estos 12 años hemos tenido la fortuna de atender a clientes, tanto a nivel personal como empresarial en temas de Blindaje Patrimonial.

Nuestros clientes se distribuyen en varias ciudades del país, con diversos giros e industrias, diferentes nivel de ventas y número de socios.

Algunos giros que hemos atendido:

- * Industria Restaurantera
- * Restaurantes, Banquetes y Pastelerías
- * Manufactura

- * Empresas Agrícolas, Ganaderas y Porcicultura
- * Salud
- * Farmacéutica
- * Industria Eléctrica y Electrónica
- * Seguridad
- * Tecnologías de la Información
- * Automotriz
- * Recursos Humanos
- * Despachos de Abogados y de Contadores
- * Industria del Entretenimiento
- * Gasolineras
- * Industria Joyera



¿QUIÉNES SOMOS?

Quirón Arquitectos Financieros está formado por un grupo de empresarios con más de 25 años de experiencia, integrado por especialistas en temas:

- * Legales
- * Fiscales
- * Financieros
- * Fideicomisos
- * Seguros

La empresa inició operaciones hace más de 12 años y sus oficinas centrales están ubicadas en la ciudad de Guadalajara, Jalisco.

El fundador de la empresa es

Jorge Arellano García.





JORGE ARELLANO GARCIA

- * Egresado del IPADE del Programa de Alta Dirección de Empresas en 1997, donde
- * obtuvo la “Beca de la Excelencia” por su desempeño académico.
- * Tiene más de 25 años de experiencia como ejecutivo de Alto Nivel y Empresario.
- * Contador Público por la UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE GUADALAJARA.
- * Programa de Intercambio del IESE en Barcelona España.

Director de Finanzas de TV Azteca en Santiago de Chile a los 27 años.

Ha tenido la fortuna de vivir y trabajar en países como Chile, Brasil, España y ciudades como Monterrey, CDMX, Puebla y Guadalajara.

Durante más de 12 años colaboró con empresas como KPMG, TV Azteca, Grupo Volkswagen y Hewlett Packard, principalmente en el área de fusiones y adquisiciones y desarrollo de planes estratégicos.

CONFERENCISTA en diversas Empresas Nacionales y Multinacionales, tales como: St. Regis, Punta Mita, Fresenius Kabi, Toyota, Jabil, Hewlett Packard, entre otras.

Ha sido catedrático de la Universidad Panamericana en el Área de Proyectos de Inversión donde ha asesorado más de 200 proyectos de inversión.