

GUÍA PRÁCTICA · F FINANCIAL ADVISORS ®

Guía de Planeación Patrimonial para Empresarios y Familias

Inversiones, liquidez, protección, sucesión y coordinación entre especialistas: cómo ordenar un patrimonio para que funcione en la vida diaria y en los momentos críticos.

Guía de orientación Para empresarios y familias

Contenido

01 Por qué planear el patrimonio

02 Pilar 1 · Inversiones

03 Pilar 2 · Liquidez

04 Pilar 3 · Protección patrimonial

05 Pilar 4 · Sucesión

06 Pilar 5 · Coordinación entre especialistas

07 Tu mapa patrimonial: hoja de trabajo

08 Plan de 90 días

09 Preguntas para tu conversación de orientación

Por qué planear el patrimonio

El patrimonio de un empresario o de una familia casi nunca es un solo activo: es un conjunto de negocio, inmuebles, inversiones, seguros, deudas y compromisos familiares que se construyó por decisiones separadas, en momentos distintos.

El problema no suele ser que falten recursos, sino que las piezas no están alineadas: el dinero para invertir está atrapado en el negocio, la sucesión depende de una conversación que nadie ha tenido y los asesores —contador, abogado, banquero, agente de seguros— trabajan cada uno por su lado.

La planeación patrimonial es el proceso de ordenar esas piezas alrededor de objetivos claros: **crecer** el patrimonio, mantener **liquidez** suficiente, **protegerlo** de riesgos y **transferirlo** de forma ordenada. Esta guía recorre cinco pilares y termina con una hoja de trabajo y un plan de 90 días para empezar.

5

pilares: inversiones, liquidez,
protección, sucesión y coordinación

1

mapa patrimonial integral como punto
de partida

90 días

para pasar del diagnóstico a las
primeras decisiones

Este material es informativo y de carácter general; no constituye asesoría legal, fiscal, contable ni una recomendación de inversión personalizada, ni una oferta de productos financieros.

Cómo leer esta guía. No necesitas resolver los cinco pilares a la vez. Identifica cuál es hoy tu mayor vulnerabilidad y empieza por ahí; la hoja de trabajo te ayudará a decidirlo.

Pilar 1 · Inversiones

Invertir no es buscar el mejor instrumento, sino asignar recursos con un propósito, un horizonte y un nivel de riesgo que puedas sostener.

Ideas clave

- **Para el empresario, el negocio ya es una inversión concentrada.** Si la mayor parte de tu patrimonio está en la empresa, diversificar fuera de ella reduce la dependencia de un solo activo, un solo sector y una sola persona: tú.
- **Define el propósito antes del instrumento.** Separar el dinero por objetivo (reserva, crecimiento, retiro, legado) evita decidir con base en la oferta del momento.
- **El horizonte determina el riesgo aceptable.** Recursos que necesitarás en dos años no se invierten igual que recursos para dentro de veinte.
- **Costos, fiscalidad y liquidez importan tanto como el rendimiento.** Compara siempre el resultado neto, no el bruto.

Una forma útil de ordenar tus inversiones

Bolsa	Propósito	Horizonte típico	Prioridad principal
Reserva	Cubrir imprevistos personales y del negocio	Inmediato a 12 meses	Liquidez y seguridad
Mediano plazo	Proyectos, compras, educación, inversión en el negocio	1 a 7 años	Equilibrio entre estabilidad y crecimiento
Largo plazo	Retiro, patrimonio familiar, legado	7 años o más	Crecimiento y diversificación

Para profundizar. Nuestro Estudio "Inversiones para Empresarios" desarrolla el marco de asignación de activos y el entorno de tasas actual.

Pilar 2 · Liquidez

Un patrimonio grande pero ilíquido puede ser tan frágil como uno pequeño: la liquidez es lo que te permite no vender mal, no endeudarte caro y no decidir bajo presión.

Ideas clave

- **Mide tu liquidez en meses de gasto, no en saldos.** Pregúntate cuánto tiempo podrías sostener tu nivel de vida familiar y los compromisos del negocio sin nuevos ingresos.
- **Distingue la liquidez personal de la empresarial.** Mezclarlas dificulta saber qué recursos realmente están disponibles para la familia.
- **Los activos ilíquidos tienen un lugar, pero con límite.** Inmuebles, participaciones en empresas y proyectos de largo plazo pueden ser valiosos, aunque pueden tardar mucho en convertirse en efectivo.
- **Anticipa eventos de liquidez.** Impuestos, pagos de deuda, aportaciones de capital, gastos de salud y trámites sucesorios suelen requerir efectivo en momentos poco convenientes.

Niveles de liquidez de un patrimonio

Nivel	Ejemplos	Tiempo típico para convertirse en efectivo
Inmediata	Cuentas bancarias, fondos de disponibilidad diaria	Mismo día o 24 horas
Corto plazo	Instrumentos de deuda de corto plazo, fondos con liquidación de pocos días	Días
Mediano plazo	Portafolios diversificados, instrumentos con plazo definido	Semanas, con posible costo o variación de precio
Baja liquidez	Inmuebles, participaciones en empresas, proyectos privados	Meses o años, según mercado y condiciones

Regla práctica. Define primero cuánta liquidez inmediata y de corto plazo necesitas; el resto es lo que puedes asignar a horizontes más largos.

Pilar 3 · Protección patrimonial

Proteger el patrimonio es reducir la probabilidad —y el impacto— de que un evento adverso afecte a la familia o al negocio.

Frentes de protección

Frente	Pregunta clave	Instrumentos a considerar
Personas	¿Qué pasaría con los ingresos y los compromisos de la familia si faltas, o si pierdes la capacidad de trabajar?	Seguro de vida, incapacidad, gastos médicos mayores, fondos de contingencia
Negocio	¿Podría el negocio continuar si faltara un socio o directivo clave? ¿Qué obligaciones personales garantizas con tu patrimonio?	Seguros de persona clave, acuerdos entre socios, revisión de avales y garantías
Bienes	¿Están asegurados y documentados los inmuebles y activos relevantes?	Seguros patrimoniales, responsabilidad civil, documentación de propiedad
Estructura	¿Qué activos están a nombre de quién y bajo qué figura?	Estructura societaria, fideicomisos, régimen matrimonial, según asesoría legal

Importante. Cualquier estructura de protección debe diseñarse con asesoría legal y fiscal conforme a tu jurisdicción, y debe ser lícita y transparente. Una estructura mal diseñada puede generar más riesgos de los que evita.

Pilar 4 · Sucesión

La sucesión no empieza cuando alguien se retira o fallece: empieza cuando se conversa, se documenta y se decide, con tiempo suficiente para corregir.

Cuatro preguntas que ordenan la sucesión

- 1 ¿Quién decide?** Define quién tendrá el control del negocio y quién la propiedad. No siempre son las mismas personas, ni deben serlo.
- 2 ¿Quién hereda qué?** Un reparto equitativo no siempre es igual al reparto en partes iguales. Quien trabaja en el negocio y quien no, tienen necesidades distintas.
- 3 ¿Con qué liquidez?** Impuestos, deudas y compensaciones entre herederos pueden requerir efectivo; si todo está en el negocio, la sucesión puede obligar a vender.
- 4 ¿Qué está documentado?** Testamento, acuerdos de socios, protocolo familiar y poderes vigentes evitan que la sucesión se resuelva por defecto o por conflicto.

Para profundizar. Nuestro Estudio "Sucesión Patrimonial" y el Whitepaper "Planeación Patrimonial para Empresarios" desarrollan este pilar en detalle.

Pilar 5 · Coordinación entre especialistas

Un patrimonio bien planeado rara vez depende de un solo experto: depende de que los especialistas trabajen con la misma información, hacia el mismo objetivo.

Cada asesor optimiza lo suyo. El abogado protege lo legal, el contador minimiza lo fiscal, el banquero coloca productos, el agente cubre riesgos. Sin una visión integral, esas decisiones pueden contradecirse o dejar huecos entre ellas.

Quién aporta qué

Especialista	Aporta	Pregunta que debe poder responder
Asesor financiero / patrimonial	Visión integral, asignación de activos, liquidez, coordinación del plan	¿Cómo encajan todas las piezas con mis objetivos?
Abogado / notario	Testamentos, estructuras, contratos, protocolos, poderes	¿Está documentado y es ejecutable lo que quiero?
Contador / asesor fiscal	Eficiencia fiscal, cumplimiento, impacto de cada decisión	¿Qué costo fiscal tiene esta decisión hoy y a futuro?
Asesor de seguros	Cobertura de riesgos de personas, negocio y bienes	¿Qué riesgos están cubiertos y cuáles no?
Banca / financiamiento	Crédito, cuentas, cobertura y servicios transaccionales	¿Qué financiamiento y estructura bancaria necesito?

Buenas prácticas de coordinación

- Designa un **coordinador** del plan —normalmente el asesor patrimonial— que reúna a los especialistas y dé seguimiento.
- Mantén un **mapa patrimonial único**, compartido y actualizado, al que todos tengan acceso con tu autorización.
- Programa una **revisión anual** o ante eventos relevantes: venta de un activo, matrimonio, nacimiento, cambio de socios, cambios fiscales.

Tu mapa patrimonial: hoja de trabajo

Completa esta hoja con estimaciones; no necesita ser exacta. Su objetivo es ver cómo está distribuido tu patrimonio y qué pilares requieren atención.

1. ¿Dónde está tu patrimonio?

Categoría	Valor estimado	% del total	Liquidez
Negocio(s) / participación en empresas			Baja / Media / Alta
Inmuebles			Baja / Media / Alta
Inversiones financieras			Baja / Media / Alta
Efectivo y cuentas bancarias			Alta
Otros activos (vehículos, arte, retiro, etc.)			Baja / Media / Alta
Deudas y obligaciones			—

2. Autodiagnóstico por pilar

Marca la opción que mejor describa tu situación actual.

Pilar	Afirmación	Hoy
Inversiones	Mis inversiones tienen propósito, horizonte y nivel de riesgo definidos, y no dependen solo de mi negocio.	☐ Sí ☐ Parcial ☐ No
Liquidez	Sé cuántos meses podría sostener a mi familia y mis compromisos sin nuevos ingresos.	☐ Sí ☐ Parcial ☐ No
Protección	Mis riesgos de personas, negocio y bienes están identificados y cubiertos de forma adecuada.	☐ Sí ☐ Parcial ☐ No
Sucesión	Existe un plan de sucesión documentado y comunicado a las personas involucradas.	☐ Sí ☐ Parcial ☐ No
Coordinación	Mis asesores se comunican entre sí y comparten una visión de mis objetivos.	☐ Sí ☐ Parcial ☐ No

Cómo interpretarlo. Los pilares en "No" o "Parcial" son tu prioridad. Si no sabes responder, esa también es una respuesta: indica que falta información o un responsable.

Plan de 90 días

Un plan patrimonial no se completa en un trimestre, pero sí puede arrancar con claridad y primeras decisiones.

Periodo	Objetivo	Acciones
Días 1 – 30 Diagnóstico	Ver el patrimonio completo	Completar la hoja de trabajo; reunir documentos (escrituras, pólizas, testamentos, contratos de socios, estados de inversión y crédito); identificar los pilares más débiles.
Días 31 – 60 Diseño	Definir objetivos y prioridades	Conversar con la familia y los socios; definir objetivos por horizonte; reunir a los especialistas clave; priorizar acciones por impacto y urgencia.
Días 61 – 90 Primeras decisiones	Ejecutar lo urgente	Actualizar o formalizar testamento y poderes; cubrir brechas críticas de seguros; definir la reserva de liquidez; establecer el calendario de revisión.

Señales de que no debes posponerlo

- La mayor parte de tu patrimonio está en un solo negocio o activo.
- No existe testamento, o el que existe tiene años sin revisarse.
- Solo una persona conoce las claves, cuentas y decisiones críticas del negocio y de la familia.
- Ha ocurrido un cambio importante —matrimonio, divorcio, nacimiento, venta, ingreso de socios— sin revisar el plan.
- Tus asesores no se conocen entre sí.

Preguntas para tu conversación de orientación

Si decides iniciar una conversación con un asesor patrimonial, estas preguntas te ayudarán a aprovecharla:

1. ¿Cuáles son mis tres objetivos patrimoniales más importantes para los próximos cinco años?
2. ¿Qué pasaría con mi familia y mi negocio si yo no pudiera trabajar durante un año?
3. ¿Qué porcentaje de mi patrimonio depende de un solo activo o decisión?
4. ¿Qué documentos de mi plan existen, están vigentes y alguien sabe dónde están?
5. ¿Qué decisiones estoy posponiendo y por qué?



Conversemos sobre tu patrimonio

Agenda una conversación de orientación patrimonial: revisamos tu mapa, identificamos prioridades y definimos próximos pasos, sin compromiso.

Solicitar conversación de orientación

contacto@ffinancialadvisors.com · www.ffinancialadvisors.com