

ASPECTOS RELEVANTES A CONSIDERARSE EN EL ANALISIS DEL LAS CIRCUNSTANCIAS Y NECESIDADES DEL CLIENTE

Panel:

EL FIDEICOMISO COMO HERRAMIENTA EN LA PLANIFICACION PATRIMONIAL COLAFI 2014, PANAMA

EDUARDO GONZALEZ GARAY

IPAL Trust Corp.

Breves reflexiones sobre el fideicomiso y la planificación fiduciaria - un componente esencial de la administración de bienes



ENFOQUE

Las claves que definen el éxito o el fracaso de una planificación fiduciaria, son las de carácter personal y económico que adornan cada cliente y su entorno, y cada cliente y su entorno son únicos e irrepetibles, ninguno es igual a otro.

El trabajo del fiduciario es el de llevar al cliente de la mano en el desarrollo de su estrategia de protección y sucesión patrimonial, siempre considerando que, mas allá de las capacidades profesionales del profesional escogido, las limitaciones que pueda sufrir este ejercicio estará siempre relacionadas con la personalidad y necesidades o exigencias de las personas afectadas por las estructuras establecidas.

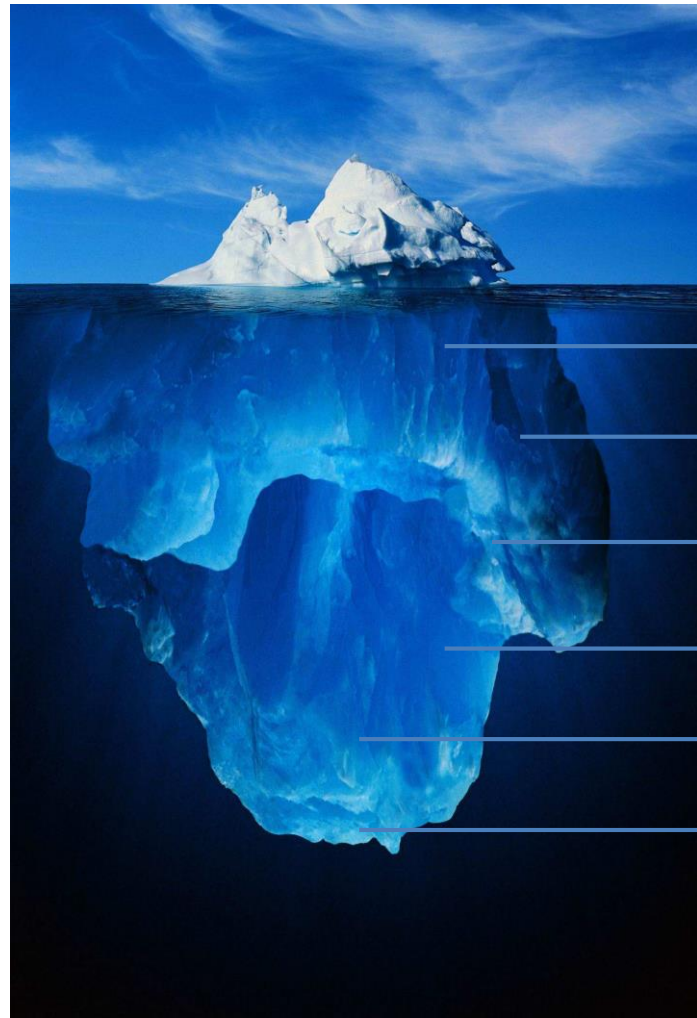
Nadie ni nada pueden salvar al cliente o sus beneficiarios de si mismos.

El Fideicomiso y la Planificación Fiduciaria



→ **¿Fideicomiso?**

El Fideicomiso y la Planificación Fiduciaria



→ Familia

→ Patrimonio

→ Empresa/Negocios

→ Financiamiento

→ Sucesión

→ Confidencialidad

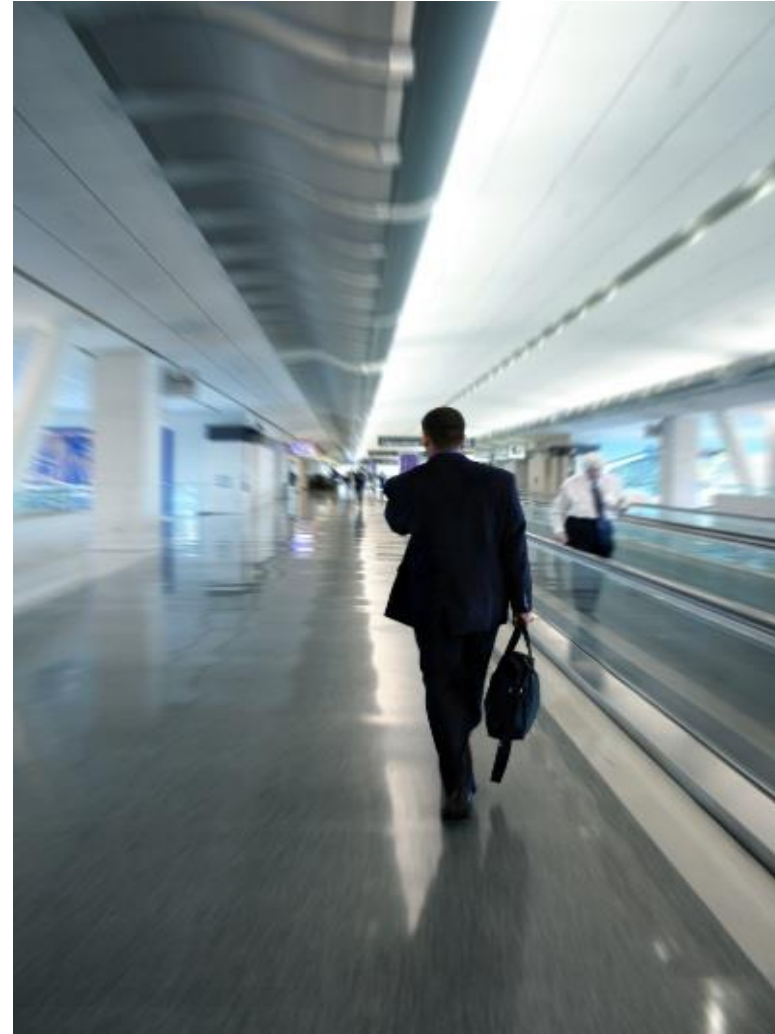
La Planificación Fiduciaria - un Componente Esencial de la Administración de Bienes

La planificación fiduciaria se centra en la pregunta de cómo estructurar el patrimonio personal y familiar para asegurar un beneficio máximo para el cliente y todos sus beneficiarios, durante su vida y luego de ella.

- Usando Fideicomisos (o Fundaciones).
 - para asegurar que los deseos del cliente sobre control, gestión y distribución de sus bienes sean cumplidos.
 - para incrementar el grado de confidencialidad de esquemas de donaciones y sucesiones.
 - para reducir el riesgo de incautación por parte de acreedores presentes y / o futuros.
- Haciendo donaciones de por vida para reducir impuestos.
- Usando Testamentos para algunos traspasos de bienes a determinados herederos.
- Recurriendo a compañías de inversiones para aumentar el grado de confidencialidad.

EL CLIENTE

- Persona de alto valor patrimonial
- Patrimonio diversificado
- Situación financiera diversificada o empresa capacidad
- Situación familiar compleja
- Sofisticado o asesorado profesionalmente



EL CLIENTE INTERNACIONAL

- Una o más nacionalidades
- Múltiples domicilios
- Empresas / Negocios en diferentes países
- Bienes en diferentes países
- Es candidato a cambiar residencia / Nacionalidad durante la vida de la estructura fiduciaria



Aspectos que influyen en la planificación fiduciaria

La planificación de la correcta estructuración del esquema fiduciario, y la preservación y el traspaso de la riqueza en familias internacionales, debe tomar en cuenta diferentes aspectos que pueden afectar el resultado de las mismas:

a. Más de un sistema legal.

Estos clientes y sus patrimonios están normalmente sujetos a dos o más ordenamientos jurídicos que influyen de manera permanente en el trato legal al que están sujetas sus relaciones familiares, patrimoniales, sucesorias, y tributarias, lo cual puede incluir hasta leyes de diferentes estados en repúblicas federales o cantonales, y leyes supranacionales en uniones de países.

b. Alta probabilidad de cambios.

Los clientes pueden ser ciudadanos de o residentes en países que han sufrido recientes y fundamentales cambios políticos y sociales, y es probable que esos cambios continúen.

Aspectos que influyen en la planificación fiduciaria (cont.)

c. Entornos difíciles.

Los clientes pueden haber hecho su fortuna en países que, hasta no hace mucho tiempo, pueden haber tenido situaciones financieramente extremas, caracterizadas por turbulencia en los mercados financieros, estrictos controles cambiarios, altísimos niveles de inflación, y grandes barreras comerciales.

d. Los sistemas tributarios están cambiando.

Históricamente en muchos países de la región Latino América, muchas formas de imposición directa como impuestos sobre la renta, impuestos a la herencia, y demás, eran considerados menos importantes, y por ello su evasión menos perseguida, en relación con otros tipos de ingresos estatales como impuestos a las importaciones y exportaciones, regalías, etc.

Hoy en día, no solo son los impuestos directos y el IVA (ITBMS en Panamá) son pilares fundamentales de las políticas financieras de los gobiernos, si no que, por un lado, se han convertido en la base principal sobre la que se negocian tratados de doble tributación entre gobiernos, y por el otro, representan un ejercicio de planificación necesario en todos los países con sistema de tributación universal, en donde los miembros de la familia del cliente residan fiscalmente.



Aspectos que influyen en la planificación fiduciaria (cont.)

e. Diferentes culturas.

Los miembros de estas familias pueden incluso llegar a pertenecer a e identificarse con distintas realidades socio culturales, cuyas implicaciones legales y de costumbre el Fiduciario tendrá que tomar en cuenta tanto al momento de formar la primera estructura, como al ocurrir eventos que conlleven sus inevitables cambios en el tiempo.



El cliente latinoamericano

En América Latina, en virtud de las leyes que los gobiernan, los fideicomisos son principalmente Mercantiles y de Garantía, y se utilizan comúnmente para:

- Desarrollos Inmobiliarios
- Emisiones de Bonos (Titularizaciones)
- Desarrollos y financiamientos agrícolas y forestales
- Financiamiento de Infraestructura
- Desarrollo de Proyectos Mineros



El cliente latinoamericano (cont.)

Debido a los sistemas legales dominantes, en los países de América Latina se desarrolla poca actividad en el campo de la planificación patrimonial y sucesoria, y por ello, el cliente Latino americano debe buscar soluciones a sus necesidades en este sentido con fiduciarios en el extranjero que le permitan, principalmente:

- Evitar controles cambiarios
- Hacer una planificación fiscal efectiva
- Evitar las normas de herencia forzosa

Hoy en día estos clientes encuentran en Panamá la capacidad profesional y el sistema legal propicios para desarrollar una planificación fiduciaria seria y efectiva.



El cliente latinoamericano (cont.)

Las consecuencias de las planificaciones fiduciarias a través de fideicomisos en clientes internacionales, suelen llegar a tener algunos efectos en el país de residencia de estas personas.

Por ello, es necesario adelantarse a posibles escollos que impidan la aceptación de la estructura extranjera en dicho país, asegurando que el fideicomiso cumpla con los siguientes principios básicos:

- Que el fiduciario sea independiente
- Que el instrumento sea irrevocable
- Que el traspaso al fiduciario sea legal, efectivo e irrenunciable
- Que el fideicomitente renuncie a mantener algún tipo de poder, como el de cambiar los beneficiarios
- Que los beneficiarios acepten el fideicomiso
- Que el Protector, de haberlo, sea independiente del fideicomitente
- Que el fideicomiso cumpla con TODAS las formalidades legales aplicables en el país de residencia del cliente

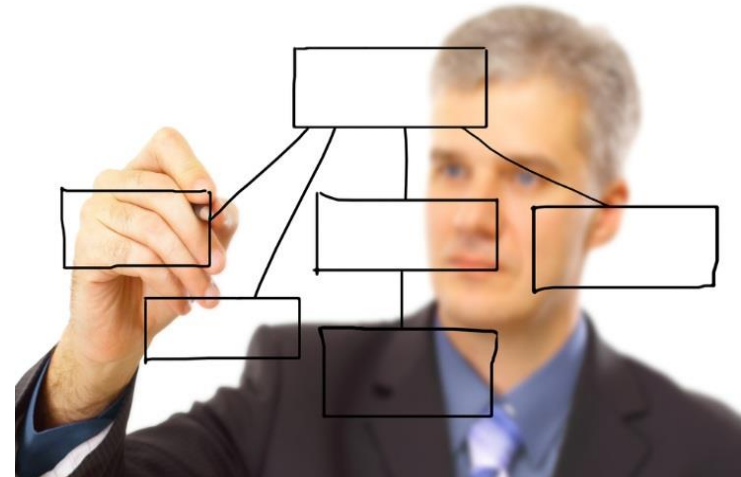
La planificación fiduciaria - puntos de partida y revisión permanente

- ¿Qué clases de bienes deberían estar disponibles para colocar en la estructura fiduciaria?
- ¿Que factores reales o potenciales de conflicto hay que considerar?
- ¿Cuánta liquidez deben tener los bienes?
- ¿Por cuánto tiempo estará la estructura en vigencia?
- ¿Quién(es) sacará(n) provecho?
- ¿Cuánta importancia tiene la confidencialidad?
- ¿Qué impuestos son aplicables, y podrán minimizarse o diferirse?
- ¿Cómo se tomarán las decisiones de inversión?
- ¿Cuánto control se desea tener sobre los bienes?
- ¿Por qué es el asesoramiento fiscal y legal independiente uno de los requisitos?

Beneficios de la planificación fiduciaria

Elevado grado de confidencialidad para proteger contra:

- Disputas entre los familiares
- Reclamaciones de acreedores
- Riesgos públicos como secuestros
- Posible incautación de bienes en jurisdicciones políticamente inestables
- Carga fiscal reducida por ley o moratoria fiscal en situaciones de jurisdicción múltiple
- Aislamiento de determinados bienes para reducir derechos de responsabilidad que podrían derivarse de estos bienes
- Prevención del manejo inadecuado o malversación de bienes en el caso de incapacidad



Beneficios de la planificación fiduciaria (cont.)

- Evitar o reducir riesgos soberanos como la expropiación de bienes, congelación de cuentas, controles de divisas etc.
- Evitar o reducir conflictos internos como la impugnación de ultimas voluntades, boicoteos en la administración de empresas, etc.
- Mayor control sobre la colocación de renta y capital
- Evitar las normas de herencia forzosa que sean aplicables
- Distribución a medida de bienes a los herederos
- Evitar la validación testamentaria (probate)
- Elevado nivel de confidencialidad
- No hay demoras al traspasar bienes a los herederos
- Reducidas costas judiciales



CONCLUSIÓN

Estructurado adecuadamente, el Fideicomiso en la Planeación Patrimonial es una solución eficiente, versátil y confiable para la estructuración en la disposición del patrimonio personal.

Es una herramienta que procura la continuidad en la administración de los bienes en vida del fideicomitente, y le permite a éste, de manera anticipada, el poder decidir, al momento de generarse la condición prevista, la forma y el modo en que su patrimonio deba ser entregado y/o administrado en favor de quien éste haya estipulado.

Es responsabilidad del Fiduciario trabajar con el fideicomitente y los demás órganos que asisten al fiduciario en el manejo del patrimonio y las relaciones con los beneficiarios, para asegurar que las partes de la estructura fiduciaria, cuya cúspide es el fideicomiso, permanezcan en todo momento actualizadas de acuerdo con las incidencias particulares que pesan sobre el patrimonio, su fuente, y los beneficiarios.

Solo así podremos estar seguros de estar prestando como Fiduciarios, un servicio eficiente y efectivo acorde a las necesidades cambiantes que inevitablemente afectaran la estructura durante su existencia.



GRACIAS!



Lic. Eduardo González Garay
IPAL TRUST CORP.
Calle 50 y 74 Este, San Francisco
P.H. 909, Piso 12
Panamá, Rep. de Panamá

Email: trust@ipaltrust.com.pa