



Acuerdos De Compra-Venta Para la Continuación de su Negocio

Su Compañía de Hoy y de Siempre®

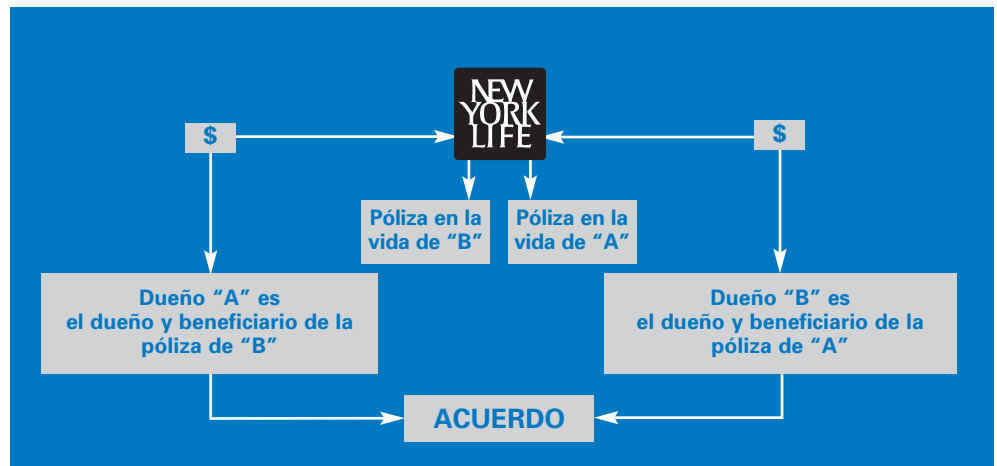
Establecer un contrato de compra-venta es una de las medidas más importantes que usted puede tomar para asegurar la continuación de su negocio. Un contrato de compra-venta puede cubrir la adquisición de las acciones por defunción, jubilación o incapacidad, y además “establece” el valor de su negocio para fines de impuestos sobre herencia siempre y cuando el valor del negocio representa el valor de mercado justo en un estándar de evaluación de buena fe que requiere la Sección 2703 del Código de Impuestos del Gobierno.¹

Hay varios planes de compra-venta para seleccionar: los planes de compra cruzada, los de entidad y los de fiduciario son los más populares.

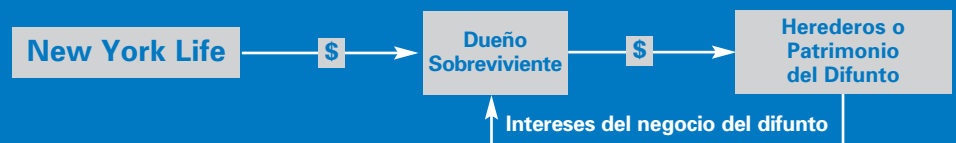
Plan de Compra Cruzada

El plan de compra cruzada es uno de los más fáciles de administrar y es ideal para negocios con tres o menos dueños. En este plan, los dueños del negocio establecen un acuerdo entre ellos. Los dueños sobrevivientes compran los intereses del dueño fallecido o del que se separa.

Por ejemplo, usted y su socio (o su coaccionista) tienen, cada uno, una base de inversión de \$50,000. El valor del negocio ahora es de \$200,000. Al fallecer su socio, usted compra la parte del negocio del fallecido por \$100,000. Su nueva base es ahora de \$150,000. Si usted vende el negocio algunos años más tarde, en este caso por \$200,000, usted tiene una ganancia de sólo \$50,000. Este aumento en la base



Problemas que se solucionan en caso de que cualquier dueño muera...



resultaría en un impuesto más bajo sobre las ganancias del capital y, esencialmente reduciría sus impuestos sobre ingresos. Si usted usa el seguro de vida como un vehículo de financiamiento, el número de pólizas necesarias para financiar el plan, aumentará según aumente el número de los accionistas. La fórmula es: El Número Total de Pólizas Necesarias = Número de Accionistas x (número de Accionistas - 1). Un negocio con cuatro accionistas requiere 12 pólizas individuales para financiar el plan. Con cinco accionistas el plan necesitaría 20 pólizas individuales.

En nuestro ejemplo, usted necesita dos pólizas: una en la que usted es solicitante, dueño y beneficiario en la vida de su socio — y viceversa.

Plan de Entidad

El plan de entidad es ideal para negocios con tres o más dueños, o cuando existe una gran diferencia en la edad de los socios. En un plan de entidad, los accionistas establecen un acuerdo con el negocio. El negocio compra los intereses del dueño fallecido o del que se separa. Reglamentos de atribución familiar y patrimonial deben ser considerados.

¹ La sección 2703 del Código de Leyes de Impuestos se aplica a los acuerdos de compraventa sometidos después de octubre 8 de 1990, o los modificados considerablemente después de esa fecha y se aplica sólo a las compañías de propiedad familiar.

Usando el ejemplo anterior, la base de \$50,000 del costo original del dueño sobreviviente no aumentará a \$200,000 al morir un accionista con igualdad de acciones porque el negocio, en esencia, compra nuevamente los intereses del difunto. Si el negocio más tarde se vende por \$200,000, el dueño obtendría una ganancia de \$150,000².

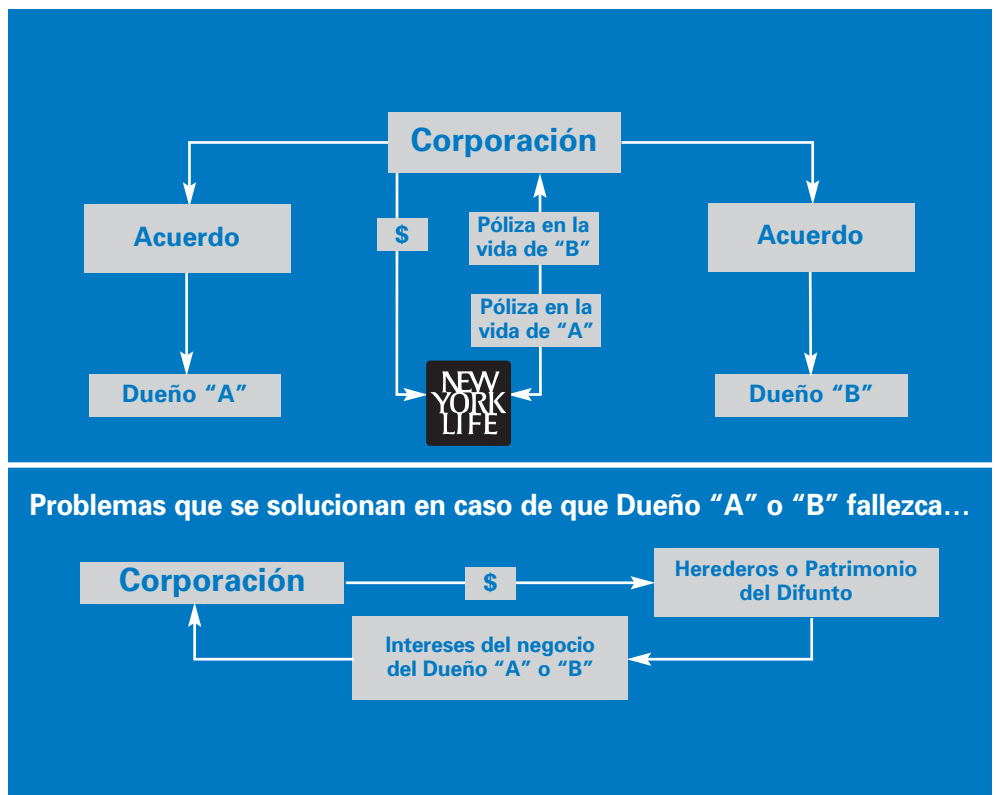
Al contrario del plan de compra cruzada, en donde se requieren 12 pólizas para cuatro accionistas, el plan de entidad sólo requiere cuatro pólizas *en total*. El negocio compra las pólizas, no los individuos accionistas.

Plan fiduciario (o plan de agente de plica)

A pesar de que el plan fiduciario puede ser más difícil de implementar, puede proporcionar a los dueños del negocio lo mejor de ambos mundos. Con este plan, los accionistas tienen un plan de compra-venta utilizando un fiduciario o un agente de plica. Cada accionista endosa sus certificados de acciones en blanco y los entrega al fiduciario. Al fallecer uno de los dueños, el fiduciario compra los intereses del fallecido. El fiduciario, según los términos del acuerdo, se encarga de que el negocio emita nuevas acciones a cada dueño sobreviviente a cambio de las acciones que pertenecieron al dueño fallecido o al que se separa. Y el fiduciario, como beneficiario de la póliza de seguro, asegura que el patrimonio del fallecido reciba los ingresos.

¿Qué Papel Juega el Seguro en Cada Plan?

Escoja lo que escoja, asegúrese de financiar su acuerdo de compra-venta apropiadamente. Para muchos, el seguro de vida permanente ha sido la elección atinada. El seguro es una forma



económica de asegurarse de que los fondos se encuentren disponibles cuando más se necesitan. Los beneficios del seguro le permiten comprar las acciones del dueño fallecido a centavos por dólar. Los beneficios se encuentran disponibles inmediatamente cuando la muerte o la incapacidad ocurre.

Plan y Seguro de Compra Cruzada

Cada dueño solicita, posee y paga las primas del seguro de vida de los otros dueños. Los dueños sobrevivientes, usan los beneficios del seguro de vida para comprar los intereses del dueño fallecido o del que se separa.

Ventajas

- Los dueños sobrevivientes reciben un aumento en la base por los intereses del negocio del fallecido que ellos compran.

- El negocio (corporación C) evita estar sujeto al impuesto mínimo alternativo.
- Los acreedores de la corporación no pueden tocar los beneficios del seguro.
- La corporación puede pagar las primas si se tratan como compensación adicional a los accionistas/empleados. (Bajo un *Section 162 Bonus Plan*) o bajo un arreglo llamado *Split Dollar Agreement*.

Desventajas

- El plan se hace más difícil de administrar a medida que aumenta el número de accionistas.
- Puede costar más a los accionistas si la corporación está en una de las categorías de impuestos más baja.
- De las personas en los Estados Unidos que aportaron a un plan 401(k) en el 2002, el 42% retiró

² En una corporación, usted debe conocer la cuestión de otros impuestos mínimos.

su dinero al cambiar de empleo, en lugar de trasladarlo al plan de su nuevo empleador o a su propio IRA.

- Los ingresos obtenidos a través del seguro están disponibles a los acreedores de los dueños del negocio.

Plan de Entidad y Seguro

El negocio solicita, posee y paga las primas del seguro de vida de cada accionista. El negocio usa los beneficios del seguro de vida para comprar los intereses del negocio del fallecido. (Favor de notar que el plan de entidad es similar al plan de redención de acciones).

Ventajas

- El precio de la prima puede ser más barato si el negocio está en una categoría de impuestos más baja que la de los dueños.
- Permite la agrupación de las obligaciones de la prima.
- No se presentan preguntas sobre “compensación irrazonable”, como con frecuencia sucede cuando se aumentan los salarios para pagar las primas del seguro de vida que se usan para financiar un plan de compra cruzada.

Desventajas

- Las leyes estatales con frecuencia restringen las redenciones a menos que sean de superávits.³ (Los beneficios de un seguro de vida proporcionan superávits ¡instantáneamente!)
- La base de los dueños sobrevivientes en las acciones de la corporación C se mantiene igual, aunque el valor general de la propiedad puede aumentar. La base de los sobrevivientes

aumenta en una corporación, “S”, sociedad, o Sociedad de Responsabilidad Limitada

- Los acreedores de la corporación, sí pueden tener acceso al valor en efectivo y a los beneficios del seguro de vida.
- Puede haber problemas de impuestos sobre ganancias acumuladas.
- Puede haber cuestiones de otros impuestos mínimos en una corporación C.
- El poder de votación puede cambiar de una manera indeseable. Piense en un negocio en donde el padre es dueño del 30%, su hijo de otro 30% y un empleado que no es de la familia, es dueño del 40%. Si el negocio redime las acciones del padre al fallecer éste, el empleado clave que no es de la familia tiene ahora la mayoría de las acciones en circulación y en realidad controla el negocio.
- Propiedad atribuida a través de sociedades, patrimonios, cónyuges, fideicomisos, corporaciones, etc., puede resultar en consecuencias de impuestos bastante negativas.

Plan Fiduciario (o de Agente de Plica) y Seguro

El fiduciario es el beneficiario de un contrato de seguro de vida sobre cada accionista.

El fiduciario cobra los beneficios sobre la vida del fallecido y los entrega a su herencia. El fiduciario retiene todas las acciones endosadas en blanco y entrega la parte del fallecido a los otros accionistas (compra cruzada) o a la corporación (redención o plan de compra de entidad).

Ventajas:

- Asegura que la compra se realice.
- Los dueños sobrevivientes en un plan de compra cruzada reciben un aumento en sus bases por el nuevo interés adquirido.
- Los accionistas o la corporación pueden contribuir fondos al fideicomiso periódicamente para que el fiduciario pueda pagar las primas sobre la vida de los accionistas. Sus asesores deben notar que cuestiones de transferencia por valor pueden surgir cuando haya tres o más accionistas.

Desventaja:

Se puede incurrir en costos iniciales más elevados por los gastos relacionados con la preparación del acuerdo de compraventa.

Sus asesores deben notar que cuestiones de transferencia por valor pueden surgir cuando haya tres o más accionistas.

¿Qué Valorización Utilizar?

La valorización del negocio es parte esencial del acuerdo de compraventa. Este es el valor que recibirán los herederos del socio fallecido, y que pagarán los socios que quedan por la parte del negocio. Sin embargo, existe otra entidad interesada, la agencia de impuestos gubernamental, o IRS. Para guiar al público en este proceso, el IRS ha proporcionado cierta información. La ley Rev. Rul. 59-60 indica que el valor justo de mercado se basa en los antecedentes y tipo de negocio, la expectativa económica, el valor en nómina, capacidad de ganancias, capacidad de pagar dividendos, crédito mercantil, ventas recientes de acciones y acciones de compañías públicas similares.

³ Los beneficios del seguro de vida se incluyen en las ganancias ajustadas actuales para fines del impuesto mínimo alternativo (corporate alternative minimum tax) de la corporación.

Recientemente, la sección 2703 del IRC (Internal Revenue Code) provee la siguiente información para un arreglo con valor justo de mercado de un negocio de dueños limitados (especialmente un negocio de familia). Primero, el arreglo debe ser un acuerdo de negocios oficial. Segundo, el arreglo no debe ser solo una herramienta para transferir el negocio a familiares por menos de un valor justo y adecuado a cambio. Y tercero, los términos del acuerdo deben ser similares a los de acuerdos entre personas en transacciones similares.

La valorización del negocio es una tarea compleja y especializada para la cual el dueño de negocio debe considerar los servicios de un evaluador de negocios profesional. Las credenciales (siglas en inglés) que estos profesionales pueden tener incluyen el CPA (Contador Público Certificado), CVA (Analista Certificado de Valorización), o ABV (Acreditado en Valorización de Negocios).

“Su Compañía de Hoy y de Siempre®”

Puede sentirse seguro sabiendo que New York Life y sus subsidiarias tienen productos y servicios para cubrir sus requisitos de financiamiento. Comuníquese hoy con su agente de New York Life y entérese por qué New York Life es “Su compañía de hoy y de siempre®”.

New York Life no proporciona asesoría legal, de impuestos, o de contabilidad. Esta información se presenta en términos generales solamente y no incluye todos los casos y consecuencias de impuestos posibles. Las circunstancias pueden cambiar significativamente dependiendo del tipo de empresa en consideración. Consulte a su propio asesor legal, de impuestos, o contabilidad antes de tomar cualquier decisión.

The offering documents (policies, contracts) for all New York Life and its subsidiaries products are available only in English. In the event of a dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail.

Los documentos (pólizas, contratos) ofreciendo los productos de New York Life y sus empresas filiales están escritos en Inglés. En caso de cualquier disputa, las provisiones de las pólizas y contratos prevalecerán.



New York Life Insurance Company

New York Life Insurance and Annuity Corporation (A Delaware Corporation)

51 Madison Avenue
New York, NY 10010

www.newyorklife.com
www.newyorklifeenespanol.com

Su Compañía de Hoy y de Siempre®