

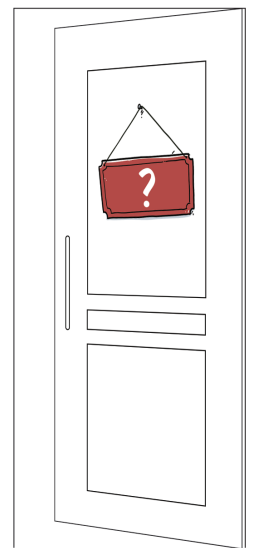
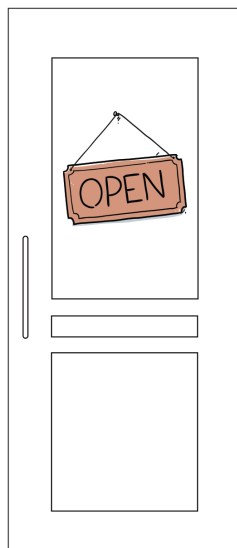
# UBS Investor Watch

Hallazgos de US sobre los sentimientos de los inversionistas / 1Q 2018

## ¿Quién manda?

**Propiedad de negocios:**

Quién sí, quién no, y quién se contiene



Desde el famoso programa *Shark Tank* hasta el estatus icónico de Steve Jobs y Jeff Bezos, los estadounidenses están fascinados con emprender. Hoy en día casi el 60% de los inversionistas adinerados considerarían iniciar su propio negocio.

A la vez, más del 40% de los dueños de negocios actualmente, se preparan para retirarse. En esta edición de *UBS Investor Watch*, “¿Quién manda?”, examinaremos estas dos tendencias. Juntos sin duda impactarán las formas de los negocios y las riquezas que estos producirán en los años por venir.

La reciente reforma fiscal y regulatoria junto con la expansión económica han incrementado el deseo de tener un negocio. Muchos inversionistas adinerados considerarían comenzar un negocio ahora o en el futuro cercano.

Por otra parte el ambiente económica está moviendo a algunos dueños de negocios a retirarse. Más del 40% planean dejar sus negocios en los próximos 5 años. De estos, la mitad planean vender.

Sin embargo, aun queda por ver quién llenará ese vacío. Aunque la generación del milenio son quienes tienen mayor inclinación a iniciar un negocio, se ven conflictuados a darle seguimiento. Más que cualquier otra generación, piensan que iniciar un negocio es demasiado arriesgado y que genera altos niveles de estrés.

Además, la generación del milenio son sucesores renuentes. Cuatro de cada cinco dueños de negocios dicen que sus hijos preferirían heredar el dinero de la venta de un negocio que el negocio en sí.

Los dueños de negocios juegan un papel importante en la economía pues son máquinas de comercio, generación de empleos, y riquezas. En un ambiente cambiante, algunos inversionistas tomarán ese papel, mientras que otros simplemente se quedarán viéndolo desde su *Shark Tank*.

# 1

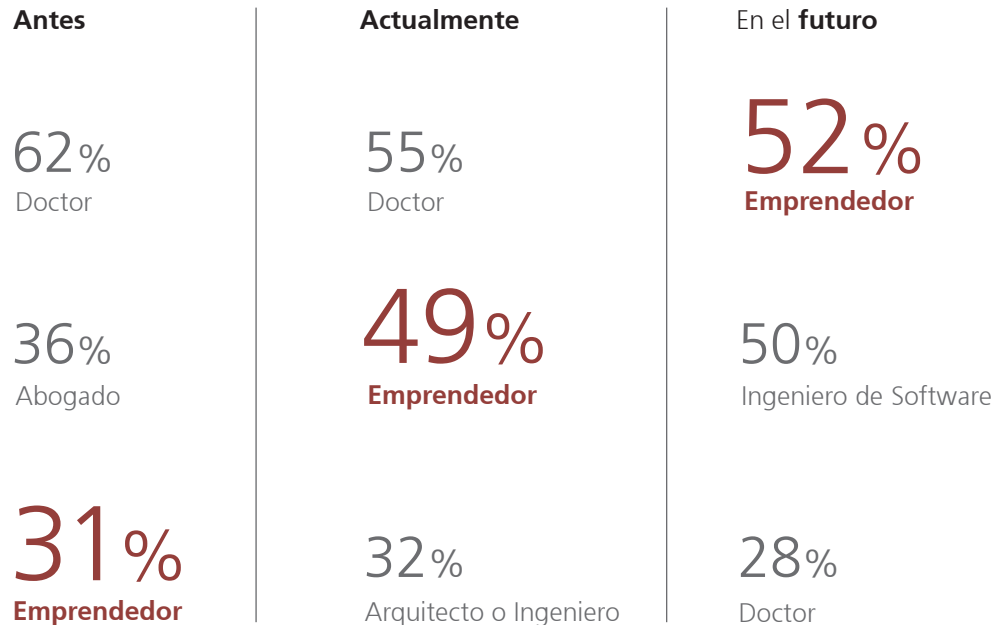
## Ser un emprendedor se vuelve cada vez más popular entre los inversionistas adinerados...

Pocos inversionistas adinerados consideraba que tener un negocio fuera la carrera más respetada mientras crecían. Sin embargo, con el tiempo ser emprendedor se ha vuelto algo más merecedor de respeto y popular.

La mitad de los inversionistas adinerados creen que tener un negocio es una de las carreras más respetables a seguir hoy y en el futuro. La mayoría también piensa que los inversionistas que están comenzando su carrera calificarían ser emprendedor en los lugares más importantes de la lista.

### El prestigio de los emprendedores aumenta

---



“ Ser dueño de un negocio requiere valor, pasión, tolerancia ante la ambigüedad, creatividad y creer fuertemente en ti mismo para tener éxito. ”

– **Mujer, 32 años**

“ He visto amigos que iniciaron sus propios negocios y que han crecido. Me pregunto si podría haber sido ellos. Son felices y les encanta lo que hacen. ”

– **Hombre, 37 años**

## ...y muchos inversionistas piensan que ahora es el momento de tener un negocio

El 58% de los inversionistas adinerados de ahora, impulsados por un ambiente favorable para los negocios, y atraídos por la idea de ser sus propios jefes, considerarían iniciar un negocio. Su visión de la economía es la más positiva desde la crisis financiera (el 72% son altamente optimistas), pues la reforma fiscal y regulatoria han hecho que la idea de tener un negocio sea aun más atractiva.

### Las condiciones son ideales para los negocios

---



58%

“Consideraría **iniciar un negocio**”.



58%

“El ambiente regulatorio actual **impulsará el crecimiento** de los negocios pequeños”.



73%

“La reforma fiscal reciente hace que ser el dueño de un negocio sea **más atractivo**”.

“ Ahora que la economía está a la alza junto con la confianza de los consumidores, me siento más seguro de intentar iniciar un negocio. ”

– **Hombre, 40 años**

“ Los aspectos más remuneradores de tener un negocio son la independencia, los retos, el potencial de crecimiento, poder dar empleos a otros y de involucrarse con la comunidad. ”

– **Hombre, 63 años**

# 2

## Estando en una economía fuerte, algunos dueños de negocios ven la oportunidad de retirarse...

Cuarenta y un por ciento de los dueños de negocios esperan retirarse en los siguientes cinco años. Muchos ya tienen o se acercan a la edad tradicional del retiro y están listos para darle vuelta a la página. Otros dueños de negocios creen que las condiciones económicas actuales aumentarán sus oportunidades de vender a un precio favorable.

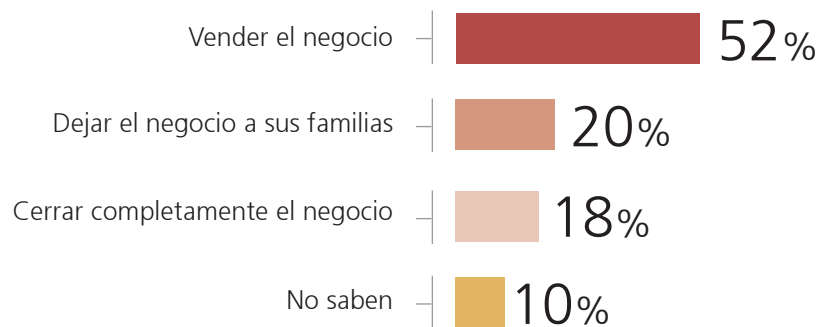
De entre los dueños de negocios que piensan retirarse, cerca de la mitad piensan vender, y el 20% piensa heredar su negocio a su familia.

### Vender el negocio es la estrategia preferida

41%

Espera retirarse dentro de los siguientes 5 años

Los dueños de negocios planean...



### El dinero y estilo de vida son las razones principales para retirarse

65%

Listo para el retiro

49%

Equilibrio entre vida-trabajo

46%

Es buen momento de vender

“Buscar el momento oportuno lo es todo. Es hora de recibir ofertas.”  
– Hombre, 58 años

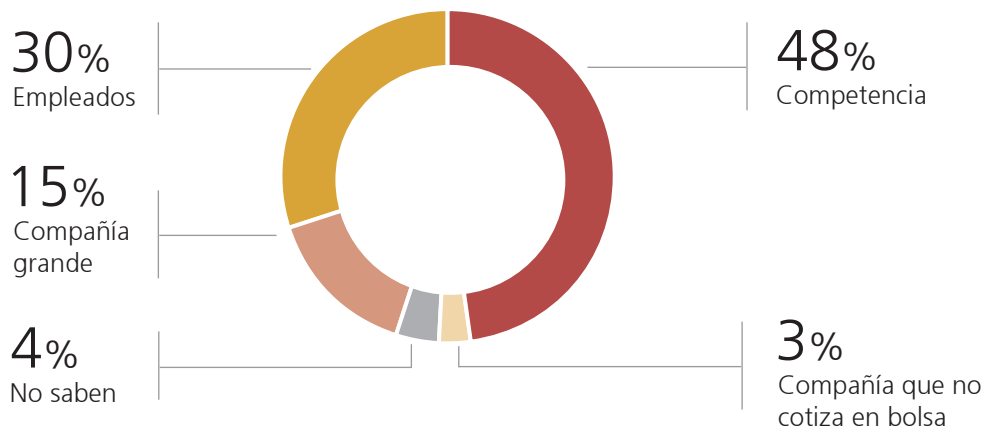
“No quiero trabajar para siempre y lo que construimos tendrá valor para otros.”  
– Hombre, 51 años

## ...pero muchos han ignorado los pasos esenciales para preparares para una venta

Puede que los dueños estén subestimando lo que requieren para realizar una venta exitosa. De hecho el 75% de los dueños que planean vender creen que podrían hacerlo en un año o menos.

Sin embargo, 58% de los dueños nunca han valuado sus negocios y el 48% no han generado una estrategia de retiro formal. La mayoría esperan que un competidor, compañías grandes, o compañías que no cotizan en bolsa compren su firma y se queden con su cartera de empleados.

### Los dueños de negocios ven a la competencia como sus compradores



### Muchos dueños de compañías no están preparados para vender

**58%**  
Nunca han valuado su negocio

**48%**  
No han implementado una estrategia para retirarse

**37%**  
No tienen estructuras para proteger las ganancias de su venta

“ Las cuentas tienen que estar bien en preparación para vender la compañía. Se necesita comprobar que el negocio genera ganancias. Necesito tener una idea clara de lo que vale el negocio y los términos que estoy dispuesto a aceptarlo. ”  
– Hombre, 63 años

“ Necesito que una persona o firma externa desarrollen una valuación justa de la compañía y que además describan los pasos lógicos a seguir para vender. Hacer las cosas de la forma adecuada va a maximizar la venta del negocio y minimizar los costos en impuestos. ”  
– Hombre, 35 años

# 3

## A los herederos por lo general no les interesa hacerse cargo del negocio familiar...

Aunque más de la mitad de los hijos adultos de los dueños de negocios trabajan para el negocio de tiempo completo o a medio tiempo, a pocos les interesa volverse los dueños. De entre los dueños que planean vender pero consideran mantener el negocio en la familia, el 89% mencionó que sus herederos potenciales no están interesados.

Además, el 82% de los dueños menciona que sus hijos preferirían heredar las ganancias de la venta del negocio más que el negocio mismo.

### Gracias, pero no

---



82%

Preferiría recibir el dinero de la venta del negocio

vs.

18%

Preferiría recibir el negocio

### Por qué los dueños no entregan la empresa

---

89%

Los miembros de la familia no están interesados

21%

Los miembros de la familia no están calificados

9%

Prefiere que los miembros de la familia tomen diferentes caminos profesionales

“ Ninguno de los miembros de la familia están interesados en el negocio. Sería muy triste que fallara el negocio en manos de un miembro de la familia. Solo esperamos poder retirarnos y no tener que preocuparnos. ”  
– **Mujer, 64 años**

“ Sería mucho más fácil dejarle efectivo a mi familia que dejarles un negocio que no saben cómo manejar. ”  
– **Hombre, 56 años**



## ...pero cuando los herederos sí toman el control, los padres se preocupan por su legado

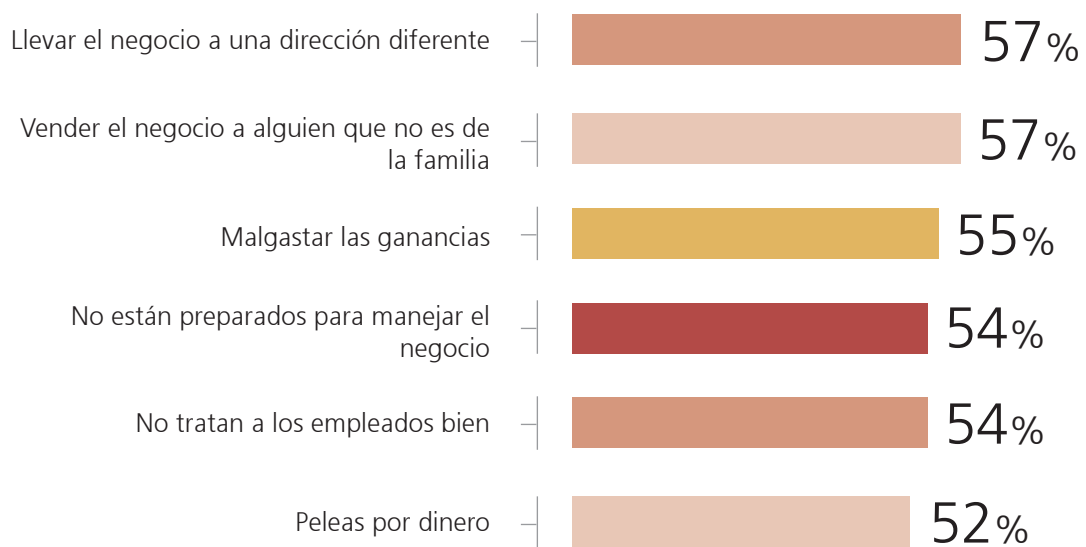
Después de pasar una vida entera construyendo una compañía exitosa, el 62% de los dueños de negocios se preocupan por cuál va a ser su papel una vez que se retiren. Sin embargo, una gran parte de su preocupación tiene que ver con la forma en que sus sucesores se harán cargo de su legado.

Entre los dueños que planean heredar su negocio a la familia, las principales preocupaciones incluyen la dirección que tomará el negocio, la capacidad de los sucesores de manejar el negocio y el potencial daño que puedan sufrir las relaciones familiares.

### Los dueños temen que se debiliten los lazos familiares

---

*Porcentaje de dueños con alta preocupación por lo que harán los miembros de su familia*



“ Mis hijos y mi sobrino serán los nuevos dueños. Me preocupa su falta de experiencia y su habilidad para trabajar juntos para manejar el negocio. ”  
– **Hombre, 65 años**

“ Me preocupa perder una parte de mi identidad y ya no tener participación en el negocio. ”  
– **Hombre, 57 años**

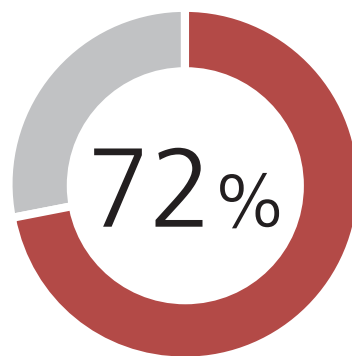
# 4

## A la generación del milenio le atrae fuertemente la idea de comenzar un negocio...

La mayoría de la generación de el milenio se sienten intrigados por la noción de iniciar un negocio. Un 72% de ellos lo considerarían. Los atrae la independencia y la oportunidad de perseguir una pasión con el potencial de recibir una ganancia económica.

### Abrir un negocio atrae a la generación del Milenio

---



Generación del Milenio

### Las razones principales por las que la generación del Milenio abriría un negocio

---

41%

Quiero ser mi propio jefe

36%

Quiero perseguir una pasión

29%

Veo la oportunidad de tener ganancia económica

“ Me gustaría ser mi propia jefa y ser directamente responsable del éxito de mi negocio. ”

– Mujer, 29 años

“ El aspecto más atractivo de tener mi propio negocio es poder seguir mis sueños hasta el fin. ”

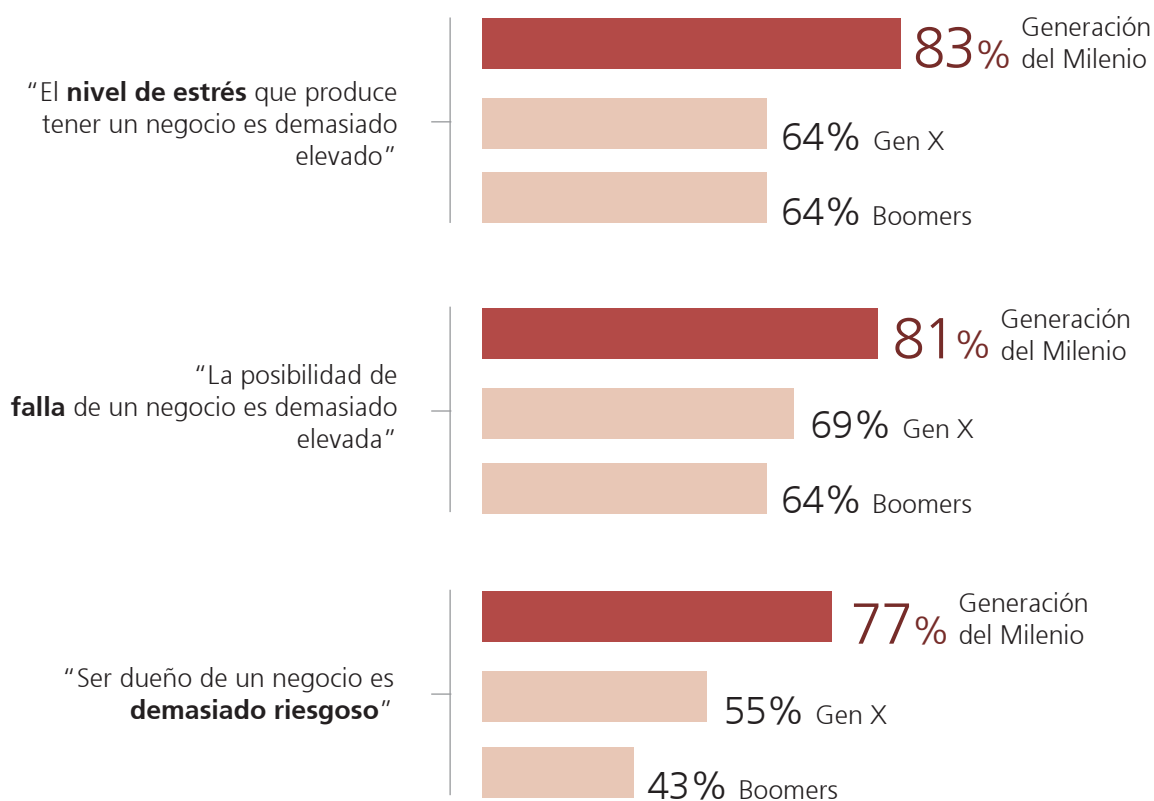
– Hombre, 27 años

## ...pero el temor a fallar hace que se retraigan

Aunque muchos de la generación del Milenio aspiran a tener su propio negocio, pocos lucen inclinados a hacer sus sueños realidad. Más que cualquier otra generación, la generación del milenio considera que comenzar un negocio es demasiado riesgoso y estresante. Nueve de cada diez piensan que es más fácil buscar una carrera profesional.

El temor de la generación del Milenio se contrasta en gran manera con el enfoque que tomaron sus padres. Los dueños de negocios actualmente, muchos de los cuales son Baby Boomers, fundaron sus negocios en promedio cuando tenían 25 años.

### La generación del Milenio ve riesgos excesivos en tener un negocio



“ Las empresas nuevas te pueden dar sentimientos de inseguridad. En las empresas grandes, en realidad no debes preocuparte porque sabes que la compañía seguirá funcionando aun si cometes errores. ”  
– Mujer, 29 años

“ Tener un negocio implica muchos riesgos. Por lo general tú pones el capital y además tomas riesgos legales y de otro tipo. Como empleado, tu empleador hace eso por ti. ”  
– Hombre, 35 años

**Acerca de la encuesta:** UBS Wealth Management Americas entrevista a inversionistas estadounidenses de forma trimestral para mantenerse al tanto de sus necesidades, metas y preocupaciones. Después de identificar varias tendencias emergentes mediante los datos de la encuesta, UBS decidió crear el *UBS Investor Watch* en 2012 para dar seguimiento, analizar y reportar los sentimientos de los inversionistas de valor neto afluente y elevado.

Las encuestas de *UBS Investor Watch* abarcan una gran variedad de temas, los cuales incluyen:

- Sentimiento respecto a las finanzas en general
- Perspectivas y preocupaciones económicas
- Metas y preocupaciones personales
- Temas clave como el envejecimiento y la jubilación

En esta vigésima segunda edición de *UBS Investor Watch*, 2,245 inversionistas de valor neto afluente y elevado (con al menos \$1 millón de activos de inversión) respondieron nuestra encuesta entre el 13 de diciembre y el 2 de enero de 2018, incluyendo a 264 con al menos \$5 millones. 1085 de los entrevistados son dueños de negocios (770 actuales/315 anteriores) con al menos un empleado y ganancias de \$250 mil al año. Realizamos entrevistas cualitativas de seguimiento con 90 de los inversionistas que respondieron la encuesta.



Para más información, visite [ubs.com/investorwatch](https://ubs.com/investorwatch)

---

UBS Financial Services Inc. y sus empleados no dan ninguna consultoría fiscal ni legal. Contacte a su asesor fiscal o legal para recibir asesoría respecto a sus circunstancias personales.

Siendo una firma que suministra servicios de gestión financiera a sus clientes, UBS Financial Services, Inc. ofrece servicios tanto de consultoría como de corretaje. Los servicios de consultoría y corretaje son servicios independientes y distintos. Estos difieren en formas materiales y se rigen bajo regulaciones diferentes, así como bajo arreglos separados. Es importante que nuestros clientes comprendan la manera en que llevamos nuestro negocio y que lean cuidadosamente los acuerdos y avisos que ponemos a su disposición respecto a los productos y servicios que ofrecemos. Para mayor información, por favor visite nuestro sitio web: [ubs.com/workingwithus](https://ubs.com/workingwithus).

© UBS 2018. El símbolo de la llave y UBS son parte de las marcas registradas y distintivos de UBS. Todos los derechos reservados. UBS Financial Services Inc. es una subsidiaria de UBS AG. Miembro FINRA/SIPC. Fecha de primer uso: 2/07/2018 IS1800381

[ubs.com/fs](https://ubs.com/fs)  
180123-3944

