

Roadmap · Educación de Herederos

Currículo por edad (5-10, 11-15, 16-21, 22-30, 30+) con milestones

Cómo usar: este roadmap define currículo específico por etapa de vida de cada heredero. Los herederos no nacen preparados — se preparan deliberadamente. Ejecutado consistentemente, transforma la probabilidad de preservación multi-generacional. Personaliza timing y ritmo según madurez individual — usa edades como guía, no regla absoluta.

Etapa 1 · 5-10 años · Alfabetización básica

Concepto: El dinero como herramienta. NO discusión de patrimonio familiar aún.

Prácticas:

- Mesada modesta con las 3 cubetas (gastar / ahorrar / dar).
- Conversaciones sobre elecciones — no siempre puedes tener todo.
- Ejemplo parental de dar caritativamente.
- Introducción a idea de trabajo por dinero (chores con pago).

Milestones:

- Ahorrar para meta pequeña de 3-6 meses.
- Diferenciar «quiero» vs «necesito» en decisiones de compra.
- Compartir 10% de mesada con causa caritativa que le importa.

Etapa 2 · 11-15 años · Contexto

Concepto: Introducción a que la familia tiene más recursos que promedio + qué significa la responsabilidad. NO cifras específicas aún.

Prácticas:

- Primer trabajo (verano, dog-walking, tutoring).
- Cuenta bancaria propia.
- Presupuesto mensual básico.
- Participación observacional en partes de reunión familiar anual.

Milestones:

- Ganar dinero propio + presupuestarlo por 12 meses.
- Tomar decisiones con consecuencias financieras reales.
- Presentar propuesta filantrópica pequeña (\$200-500) al consejo familiar.

Etapa 3 · 16-21 años · Habilidades

Concepto: Desarrollo de habilidades financieras reales. Preparación para autonomía. Introducción cuidadosa a estructura patrimonial familiar (aún no cifras exactas).

Prácticas:

- IRA Roth funded con income de trabajo.
- Introducción a investing con cuenta pequeña.
- Participación en reuniones familiares como miembro (no solo observador).
- Educación financiera formal (cursos, libros específicos).

Milestones:

- Roth IRA con aportes por 3 años consecutivos.
- Cuenta de inversión propia con thesis documentada.
- Completar programa educacional formal (I Wise Counsel, Merrill Center, o similar).

Etapa 4 · 22-30 años · Autonomía guiada

Concepto: Transición a adulto financieramente responsable. Revelación completa de estructura patrimonial familiar (cifras específicas + planes multi-gen). Rol activo en gobernanza.

Prácticas:

- Maximización de aportes a retiro (401(k) + IRA).
- Primer estate plan personal.
- Participación en comités familiares.
- Mentorship con family CFO o asesor patrimonial.
- Distribuciones iniciales si aplican (escalonadas, no lump sum).

Milestones:

- Vivir 100% de income propio por 3+ años consecutivos.
- Demostrar juicio financiero maduro con decisiones propias.
- Estate plan personal con testamento + POA + healthcare directive.
- Rol formal en al menos un comité familiar.

Etapas 5 · 30+ años · Liderazgo

Concepto: Transición de beneficiario a co-líder. Eventualmente, custodio para próxima generación.

Prácticas:

- Roles formales en consejo familiar y comités.
- Liderazgo de iniciativas específicas (proyecto filantrópico, comité educacional).
- Mentorship de generación siguiente.
- Preparación para roles de trustee o executor si aplicable.

Milestones:

- Capacidad de facilitar reunión familiar.
- Capacidad de tomar decisiones complejas con confianza del resto de la familia.
- Liderazgo demostrado de una iniciativa familiar completa.
- Currículo formal para sus propios hijos si aplica.

Recursos externos por etapa

5-10 años	Libros: «The Berenstain Bears' Trouble with Money», «Alexander, Who Used to Be Rich Last Sunday».
11-15 años	Programas: DECA, Junior Achievement. Libros: «Rich Dad Poor Dad for Teens».
16-21 años	Cursos: Khan Academy Personal Finance. Programas: Merrill Center for Family Wealth teen programs.
22-30 años	Programas: Institute for Preparing Heirs, Wise Counsel Research Rising Generation. Certificaciones: CFP fundamentals.
30+ años	Peer networks: YPO Family, TIGER 21, FOX Next-Gen Institute. Roles activos family office.

Este roadmap requiere family CFO o wealth education specialist para ejecución óptima. Familias que intentan sin apoyo externo típicamente tienen ejecución inconsistente. Costo típico specialist: \$8-25K/año por programa completo.