

"Planificación Financiera y Societaria"

Las Preguntas que Todo Socio Debe Responder HOY"

¿Qué vamos a ver?

01 Algunos Números

¿Qué respondieron los miembros de la Comunidad?

02 Planificando el Retiro

El retiro no se improvisa.
Se planifica y se gestiona activamente

03 Planificando tu salida

¿Tu Empresa Te Necesita o Puede Vivir Sin Vos?"

04 What If.. "El Cisne Negro"

"Plan B: Protegiendo el Negocio Ante lo Impensado"

01. ¿Qué respondieron los miembros de la Comunidad?

Un breve relevamiento:

¿Tu empresa depende 100% de vos?

✓ Selecciona una opción.

☐ Si, todo pasa por mi.  6

☐ No, tengo una estructura con la suficiente autonomía  7

11.06

¿Estas planificando tu salida de la sociedad?

✓ Selecciona una opción.

☐ No, es algo que aún no pude abordar.  10

☐ Si, estoy preparado.  1

11.07

¿Sabés cuanto vale tu empresa?

✓ Selecciona una opción.

☐ No, nunca hice una valuación de mi empresa.  13

☐ Si, tengo una valuación clara y actualizada.  1

11.09

Planificando el Retiro.

"Tu Retiro No Se Improvisa" ¿Cuánto Vale Tu Libertad Financiera?"

Preguntas para reflexionar.

- ¿En cuántos años quiero retirarme?
- ¿Cuánto necesito mensualmente para mantener mi nivel de vida?
- ¿La empresa me puede pagar una renta o necesito venderla?
- **¿Cuál es mi Plan B?**

Tips.

- Gestión activa de mi capital.
- Planificación Fiscal y Financiera.
- Conocer los instrumentos.
- Conocer mi aversión al riesgo.
- Etapa de la vida.
- **Asesorarme.**
- Capitalización dentro de la empresa
- **Transición de socio activo a socio inversor o rentista.**

El mejor momento para planificar tu retiro fue hace 10 años.
El segundo mejor momento es HOY."

Planificando tu Salida de la Sociedad.

Planificando tu Salida de la Sociedad.

"Salida Estratégica: ¿Tu Empresa Te Necesita o Puede Vivir Sin Vos?"

Preguntas para reflexionar.

- ¿Podés tomarte 1 mes de vacaciones sin que te llamen?
- ¿Tus clientes principales te contratan a VOS o a la EMPRESA?
- ¿Tenés procesos documentados y equipo capacitado?
- ¿Sabés cuánto vale tu empresa HOY?

Tips.

- **Acuerdo de Socios.**
- **Protocolo Familiar.**
- **Barrera Económica de Salida.**
- Sistematización del Negocio.
- Plan de transferencia de clientes y know-how
- Traspaso generacional del Management.
- Análisis de valuación de la empresa.

Una empresa que depende de vos vale menos.

Una empresa que funciona sin vos vale mucho más.

Acuerdo de Socios:

¿Qué es?"

Un Acuerdo de Socios o Accionistas es un contrato privado y vinculante entre los dueños de una empresa que regula su relación, derechos, obligaciones y la gestión del negocio. Complementa los estatutos sociales, estableciendo reglas claras para la toma de decisiones, la entrada/salida de socios y la resolución de conflictos, protegiendo tanto a la sociedad como a los inversores.

Regula, entre otras cosas:

1. Gobierno Corporativo.
2. Restricciones a la Transferencia de Acciones o Cuotas Partes.
3. Mecanismos de Resolución de Conflictos.
4. **Eventos de Salida.**
5. No Competitividad / Confidencialidad
6. Otras Cláusulas

Protocolo Familiar:

¿Qué es?"

En su esencia, el protocolo familiar es un acuerdo que estructura la convivencia entre los miembros de la familia y la empresa. Define cómo se toman decisiones, cómo se gestiona la sucesión y qué roles desempeñará cada miembro. **Es un traje a medida, adaptado a las particularidades y valores de cada familia empresaria, proporcionando una base sólida para la continuidad y el crecimiento.**

¿Por qué es importante?

Un protocolo familiar bien diseñado no solo organiza la relación entre la familia y la empresa, sino que también previene conflictos, fomenta la comunicación y alinea a todos los miembros hacia un propósito común. Es una herramienta poderosa que protege tanto el legado como la estabilidad de la empresa, promoviendo la cohesión y asegurando que las generaciones futuras puedan prosperar.

El Protocolo Familiar no es un documento legal más. Es el pacto que garantiza que tu empresa sobreviva a las disputas familiares y que tus hijos hereden un negocio próspero, no un campo de batalla."

Protocolo Familiar:

Ventajas

- ✓ Previene conflictos antes de que surjan.
- ✓ Profesionaliza la gestión empresarial
- ✓ Protege a las minorías (socios no activos)
- ✓ Facilita la sucesión generacional.
- ✓ Preserva la armonía familiar.
- ✓ Aumenta el valor de la empresa (empresas con Protocolo valen más)
- ✓ Atrae inversores/socios externos (muestra seriedad).

What If. “El Cisne Negro”

Plan de Continuidad del Negocio: Protegiendo el Negocio Ante lo Impensado

Preguntas para reflexionar.

- ¿Qué pasa con la parte de un socio que fallece?
- ¿Los herederos entran automáticamente?
- ¿De dónde sale la liquidez para comprar la parte?
- ¿Cómo me cubro ante cualquier otro evento impensado?
- ¿El negocio puede seguir operando?

Tips.

- Acuerdo de Socios.
- **Seguro de Vida Societario.**
- Fondo de Contingencia.
- Analizar bien el alcance de los seguros contratados.
- Analizar implicancias legales.

El seguro de vida no es para el que fallece.
Es para asegurar la Continuidad del Negocio

04. What If. “El Cisne Negro”

Seguro de Vida Societario:

¿Qué es?

- Objetivo:

Que los socios sobrevivientes puedan comprar las acciones del socio fallecido a su familia, que las hereda .

La obligación de vender es creada por un término que se conoce como acuerdo de compraventa. Este acuerdo debería existir de antemano o debería ser creado al mismo tiempo que las pólizas de vida.

Tomador: Empresa o los otros Socios.

Vida Asegurada: Cada Socio o Accionista.

Beneficiario: Socios restantes o herederos de la vida asegurada.

Conclusiones.

¿Cómo integramos todas estas herramientas?

PLANIFICACIÓN PERSONAL (estratégico, patrimonial)



PLANIFICACIÓN SOCIETARIA (estratégica, operativa, patrimonial)



ESTATUTO SOCIAL (legal, registral)



PROTOCOLO FAMILIAR (estratégico, aspiracional)



ACUERDO DE SOCIOS (operativo, patrimonial)

o6. El Sobre Rojo.

“Sobre Rojo”:

Tiene profundas raíces en distintas culturas, especialmente en la tradición china donde se lo conoce como “hongbao”.

Allí, el sobre rojo simboliza protección, buena suerte, fortuna y bendiciones para los seres queridos. Se entrega en ocasiones importantes —como el Año Nuevo, cumpleaños o bodas— con la intención de acompañar, cuidar y preparar a quienes más queremos.

Inspirado en ese significado, uso la figura del sobre rojo como recurso práctico y emocional: **un acto de cuidado anticipado, pensado para ayudar a nuestros familiares en momentos difíciles, organizando la información esencial para cuando ya no podamos o querramos estar presentes.**

Gustavo Deyá

¿Qué contendría tu Sobre Rojo?



Planificar no es prever
el futuro...**es crearlo.**

ema.●group

impuestos • auditoría • sueldos • finanzas • outsourcing

Muchas Gracias!