

Eventos imprevistos y sus desafíos para la continuidad del negocio (Familiar o de socios)

¿Cuáles son las posibles soluciones que surgen a partir de la muerte o incapacidad de un socio de la empresa? y ¿Cuáles son sus consecuencias?.....

Vender la empresa

- Considerando que la muerte de un socio es un dato desconocido, la venta no planificada significaría recibir el valor real de la empresa?
- Los socios restantes dejarán de contar con esa fuente de ingresos estable y segura que la empresa generaba, haciéndose en algunos casos necesaria la reinserción laboral.

Aceptar a los herederos del socio fallecido

- Las consecuencias dependerán del tipo de personalidad, conocimiento y experiencias de los nuevos integrantes.
- En cualquier caso, existirá un tiempo de aprendizaje y adaptación para ambas partes.

Usar el efectivo disponible

- Habrá suficiente liquidez para adquirir la participación del socio fallecido?
- Será suficiente para compensar el impacto negativo de esta pérdida para el negocio?
- Si hay liquidez de forma permanente, en cuánto afectará a la rentabilidad del negocio?

Tomar un préstamo

- La empresa mantendrá la capacidad crediticia frente al fallecimiento de uno de ellos?
- En cuánto afectará el aumento de la deuda sobre la rentabilidad del negocio?

Liquidar activos o inversiones

- Hay suficientes activos para liquidar y lograr el efectivo necesario en el plazo adecuado?
- Cómo se vería afectada la operativa de la empresa al liquidar esos activos?

Realizar un Acuerdo: Compra/Venta entre los socios

- Permite la continuidad del negocio a los socios sobrevivientes
- Previa planificación, es fácil conseguir liquidez necesaria para realizar la compra



Lo invitamos a conocer las soluciones que planteamos y los beneficios de una planificación anticipada.iii