

Planificación de Sucesión para Dueños de Negocios

Consideraciones Legales y de Seguros

Presentaba por:

Ethan N. Aparicio, Asesor Financiero



Jose A. Guerrero, Esq.



¿Qué es la planificación de la sucesión?

La planificación de la sucesión significa prepararse para un cambio de propiedad o liderazgo debido a muerte, discapacidad o jubilación. Importa porque la disrupción es inevitable.

Sin un plan, puede haber **disputas familiares** por el control o la propiedad del negocio, **sus empleados pueden irse** o el negocio **podría verse obligado a vender bajo presión**.

- Caos legal y personal
- Riesgo operativo/de ingresos
- Pérdida de valor financiero

Sin un plan = riesgo legal y financiero

Con un plan, su **familia sabe qué sigue**, sus **empleados se mantienen enfocados** y su **negocio conserva su valor**.

- Claridad legal y emocional
- Reducir la rotación, el pánico, la estabilidad operativa, las ventas forzosas y las dificultades financieras
- Mitigar la posibilidad de una pérdida de reputación y mantener la continuidad

Con un plan = continuidad, protección y legado

Escenario 1: Muerte

Cuando el propietario de un negocio fallece, tres cosas deciden si el negocio sobrevive:

01 Efectivo Disponible

Las reservas de efectivo adecuadas o el seguro de vida proporcionan fondos inmediatos para que una empresa pueda pagar a los empleados, las facturas y financiar el plan de transición acordado. Esto mitiga la posibilidad de una venta forzosa o el cierre del negocio.

Diferentes tipos de herramientas de seguro de vida pueden ayudar (seguro de vida completo vs. a término).

02 Camino Legal Claro

Un plan patrimonial cuidadosamente diseñado identifica quién hereda la propiedad del negocio y evita los costos, demoras y posibles disputas de la sucesión.

03 Transferencia de Liderazgo

Un sucesor nombrado interviene de inmediato, dando a los empleados y clientes la confianza de que el negocio seguirá funcionando sin interrupción.

La planificación de la muerte se trata de asegurarse de que las personas adecuadas tengan el **dinero**, la **autoridad legal** y la **claridad** para mantener vivo su negocio.

Escenario 2: La Jubilación

Cuando un empresario se retira tras años de haber construido su negocio, tres cosas determinan si la transición se produce sin problemas:

01 Estrategia de Salida

Un cronograma y un plan claros garantizan que la empresa alcance su valor objetivo y que el cambio de liderazgo se produzca en sus términos.

02 Acuerdo de Compra/Venta

Un acuerdo legal que describe exactamente cómo se transferirá la propiedad entre los propietarios y cómo se valorará el negocio (o sigue el proceso que haya elegido).

03 Transferencia de Propiedad/Donación

La propiedad o el control pueden ocurrir de una vez o pasarse gradualmente a la familia, los copropietarios o los empleados clave, por lo que la transición se siente estable y segura. Esta transferencia de propiedad puede tomar la forma de una venta o a través de regalos.

La planificación de la jubilación protege el **valor de su negocio**, proporciona una **transferencia ordenada** de propiedad y **preserva relaciones importantes**, lo que garantiza una transición de liderazgo sin problemas.

Escenario 3: La Discapacidad

Cuando el propietario de un negocio no puede trabajar debido a una enfermedad o lesión, tres cosas deciden si el negocio puede seguir adelante:

01 Reservas de efectivo y Seguro de Incapacidad

Proporciona liquidez para cubrir los gastos comerciales para que las operaciones puedan continuar hasta que regrese o se ponga en marcha un nuevo plan.

02 Continuidad

Una persona designada tiene el poder legal para firmar contratos, acceder a cuentas y realizar llamadas operativas.

03 Acuerdo de Compra/Venta

Si hay más de un propietario, un acuerdo de compra/venta puede brindar la opción de comprar o vender el interés del propietario incapacitado según una fórmula y términos de valoración predeterminados.

La planificación de la discapacidad protege sus **ingresos**, su **autoridad para tomar decisiones** y la **propiedad del negocio** durante lo inesperado.

Herramientas de un Vistazo

Las herramientas adecuadas protegen su negocio en todos los escenarios.

Muerte

Acuerdo de Compra/Venta

Puede proporcionar la opción de comprar el interés del propietario fallecido en función de la valoración y los términos predeterminados. Proporciona un proceso transparente que puede abordar múltiples escenarios para todos los propietarios.

El Seguro de Vida

Proporciona liquidez para la compra o los costos de transición.

Plan Patrimonial/Fideicomiso/Testamento

Define la propiedad del sucesor y evita sucesiones y disputas.

La Jubilación

Acuerdo de Compra/Venta

Puede proporcionar la opción de comprar el interés del propietario retirado en función de una valoración y términos predeterminados.

Estrategia de Venta/Regalo

Transferencia de propiedad en sus propios términos.

Planificación de Salida

Maximiza el valor antes de la transición.

La Discapacidad

Acuerdo de Compra/Venta

Puede proporcionar la opción de comprar el interés de un propietario incapacitado en función de una valoración y términos predeterminados.

Seguro de Discapacidad

Mantiene cubiertos los ingresos y gastos.

Plan de Delegación

Nombres que pueden actuar en su lugar.

Los mejores planes están estructurados en capas, financiados y revisados periódicamente para que sigan siendo eficaces cuando más los necesite.

Quiénes Somos

Ethan N. Aparicio

Asesor Financiero



Desde humildes comienzos en México hasta 28 años como Asesor Financiero de confianza, el Sr. Aparicio ayuda a familias, profesionales y dueños de negocios a construir, proteger y transferir riqueza. Miembro de por vida de la Mesa Redonda de del Millón de Dólares, ofrece servicio bilingüe (inglés/español) y un compromiso comprobado para crear seguridad financiera duradera.

Experiencia en Planificación:

- Financiero integral y holístico
- Propietarios de Negocios
- Jubilación y Seguros
- Educación
- Acumulación y Distribución de Patrimonio
- Patrimonio y Necesidades Especiales

Escanear Aquí



Quiénes Somos

Jose A. Guerrero, Esq.

Co-founder of Guerrero Mears LLP

28 Años de Experiencia

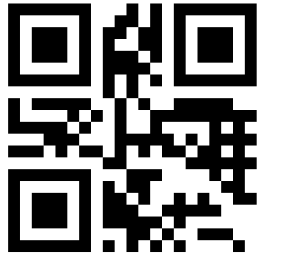


El Sr. Guerrero se graduó de UC Berkeley (con honores) y de la Facultad de Derecho de UCLA. Después de comenzar su carrera en empresas nacionales en Silicon Valley, ahora se enorgullece de asesorar a una amplia gama de negocios agrícolas, incluyendo contratistas de mano de obra agrícola, empresas de gestión agrícola, grandes productores y agroempresas multinacionales integradas verticalmente. El Sr. Guerrero es a menudo llamado por los CEOs de la industria para obtener asesoramiento con respecto a todas las facetas de la planificación de la sucesión y la estrategia legal.

Experiencia en Planificación:

- Constituir las entidades jurídicas adecuadas para proteger a los propietarios.
- Acuerdos de compra/venta
- Transacciones inmobiliarias agrícolas y comerciales (ventas, compras y arrendamientos)
- Planificación de la protección y diversificación de activos
- Fusiones y adquisiciones estratégicas
- Planificación patrimonial/Testamentos/Fideicomisos
- Planificación avanzada de impuestos sobre sucesiones y donaciones

Escanear Aquí



Gracias

Información de Contacto:



Ethan N. Aparicio



Office Phone: (661)-912-0161

Cell Phone: (559)-359-5042

E-Mail: ethan.aparicio@nm.com

Website: www.ethanaparicio.com

Address: 9201 Camino Media, Suite 110
Bakersfield, CA 93311



Jose A. Guerrero, Esq.



Office Phone: (661) 215-4990

Cell Phone: (661) 805-5850

E-Mail: jose@gmllp.com

Website: www.gmllp.com

Address: 5016 California Avenue, Suite 7
Bakersfield, CA 93309

José A. Guerrero, ESA. Y Guerrero Mears LLP no está afiliada a Northwestern Mutual y las opiniones expresadas por José A. Guerrero no representan necesariamente las de Northwestern Mutual o sus subsidiarias. Esta presentación es para fines informativos y no pretende ser asesoramiento fiscal o legal. Los representantes financieros no prestan asesoramiento fiscal. Consulte con un profesional fiscal o legal para obtener asesoramiento específico para su situación

Northwestern Mutual es el nombre comercial de The Northwestern Mutual Life Insurance Company (NM) (seguros de vida e invalidez, anualidades y seguros de vida con beneficios de atención a largo plazo) y sus subsidiarias en Milwaukee, Wisconsin. Northwestern Long Term Care Insurance Company (NLTC), Milwaukee, Wisconsin (seguro de atención a largo plazo), es una subsidiaria de NM. Los servicios de corretaje de inversiones se ofrecen a través de Northwestern Mutual Investment Services, LLC (NMIS), una subsidiaria de NM, corredor de bolsa, asesor de inversiones registrado y miembro de FINRA y SIPC. Los servicios de asesoría de inversiones y fideicomiso se ofrecen a través de Northwestern Mutual Wealth Management Company® (NMWMC), Milwaukee, WI, una subsidiaria de NM y un banco de ahorros federal.

Ethan Nicolas Aparicio esta principalmente autorizado en California y puede tener licencia en otros estados.

Ethan Nicolas Aparicio CA Licencia: 0B30847