

Venta del negocio y planificación de la sucesión

PARA PEQUEÑOS
NEGOCIOS



FDIC



SBA

La bienvenida



1. Agenda
2. Reglas básicas
3. Presentaciones

Objetivos

- **Efectuar un cambio en la titularidad de un negocio a través de la venta, el cierre o la sucesión.**
- **Establecer una estrategia de cierre para la jubilación que incluya un plan sucesorio, la transferencia de la titularidad y el pago de impuestos.**

Formulario de conocimientos

¿Qué saben o qué quieren aprender sobre la venta de un pequeño negocio y la planificación sucesoria?



¿Por qué vender?

- **Entre los motivos comerciales o profesionales, se incluyen:**
 - Una oferta de trabajo conveniente de otra compañía
 - Una oferta promisorio de compra del negocio o los activos del negocio
 - Ventas y ganancias insuficientes para satisfacer las necesidades
 - Cambios en el mercado o el sector

¿Por qué vender?

- **Entre algunos de los motivos personales, se encuentran:**
 - Listo para jubilarse
 - El agotamiento por el trabajo independiente
 - Cuestiones personales, como problemas de salud o necesidades familiares
 - El deseo de hacer algo diferente

Tema para debate n.º 1: motivos de la venta del negocio

¿Cuál es el motivo principal por el que venderían sus negocios?



Pasos para la venta de un negocio

Determine si el negocio es vendible

- Ganancias sólidas
- Sector atractivo
- Posibles compradores
- Activos en buenas condiciones
- Inventario de calidad
- Transferencia a otra persona
- Balance general positivo



Determinación del precio

- **Valoración del flujo de ingresos**
 - Ganancia neta a lo largo del tiempo
- **Valoración de los activos**
 - Efectivo
 - Cuentas por cobrar
 - Inventario
 - Equipos
 - Bienes inmuebles



Cómo prepararse para la venta

- Resolver problemas
- Demostrar que existe la posibilidad de que se salden las cuentas por cobrar
- Preparar los estados financieros
- Ofrecer un plan de negocios
- Asegurar las relaciones de negocios
- Vender el inventario viejo
- Asegurarse de que los equipos de oficina funcionen correctamente
- Determinar la propia compensación

Búsqueda de posibles compradores

- **Empleados**
- **Clientes**
- **Dueños de negocios**
- **Competidores**



Negociación del acuerdo

- **Cualificaciones del comprador**
- **Pago total o pago en cuotas**
- **Cláusulas de no competencia**
- **Asistencia para la gestión**
- **Depósito**
- **Garantía**



Tema para debate n.º 2: retos de la venta del negocio

¿Cuáles son algunos de los retos que presenta la venta del negocio?



Cierre del negocio

Pasos para el cierre del negocio

- Sigam las instrucciones de sus documentos fundacionales
- Vendan los activos del negocio
- Cancele los permisos, las licencias y los contratos de alquiler
- Respeten las leyes federales relativas al impuesto sobre ingresos
- Resuelvan problemas pendientes con clientes, acreedores y proveedores
- Conserve registros
- Soliciten asesoramiento profesional

Planificación sucesoria

Tener un plan para que otra persona reciba la titularidad del negocio o el derecho de operarlo una vez que ustedes se jubilen.



Tema para debate n.º 3: beneficios de elegir un sucesor

¿Cuál es el motivo más importante para elegir un sucesor?



Asuntos a considerarse en la planificación sucesoria

- **Comenzar con tiempo**
- **Identificar sucesores**
- **Capacitar a los sucesores**
- **Planificar las obligaciones impositivas**
- **Recibir asesoramiento legal**



Planificación de la jubilación

Beneficios de los planes de jubilación

- **Las contribuciones de los empleadores son deducibles a efectos fiscales.**
- **Los activos de los planes se acumulan sin pagar impuestos.**
- **Pueden elegirse opciones de planes flexibles.**
- **Los planes de jubilación pueden atraer y retener empleados más eficientes, lo que reduce los costos de capacitación de empleados nuevos.**

Beneficios para los empleados

- **Se reducen los ingresos imponibles actuales**
- **No se gravan impuestos hasta que se distribuyan las ganancias**
- **Las contribuciones son fáciles de hacer gracias a las deducciones de la nómina**
- **Se genera un interés compuesto con el paso del tiempo**
- **Los activos para la jubilación pueden transferirse de un empleado a otro**
- **Ofrecen la oportunidad de mejorar la seguridad financiera para la jubilación**

Planes de jubilación

- **Planes de jubilación frecuentes**
 - SEP
 - SIMPLE
 - 401K
- **Hagan contribuciones periódicas**
- **Soliciten asesoramiento profesional**



Tres puntos claves para recordar

- Planifiquen el curso de acción para la venta y el cierre del negocio
- Comiencen a hacer planes lo antes posible
- Abran un plan de jubilación para ustedes y para sus empleados



Conclusión

- **Han aprendido sobre:**
 - Los motivos para vender y cerrar un negocio
 - Los pasos para vender o cerrar un negocio
 - Los pasos necesarios para la planificación sucesoria
 - Los beneficios de abrir un plan de jubilación y los pasos necesarios para hacerlo

Resumen

- ¿Qué preguntas finales tienen?
- ¿Qué aprendieron?
- ¿Cómo calificarían la capacitación?

