

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR



DUEÑOS DE EMPRESAS Y EL PROCESO DE TRANSICIÓN.

¿Están preparados?

Encuesta realizada en el mercado de Empresas pequeñas y medianas en Argentina 2024.

Ficha Técnica

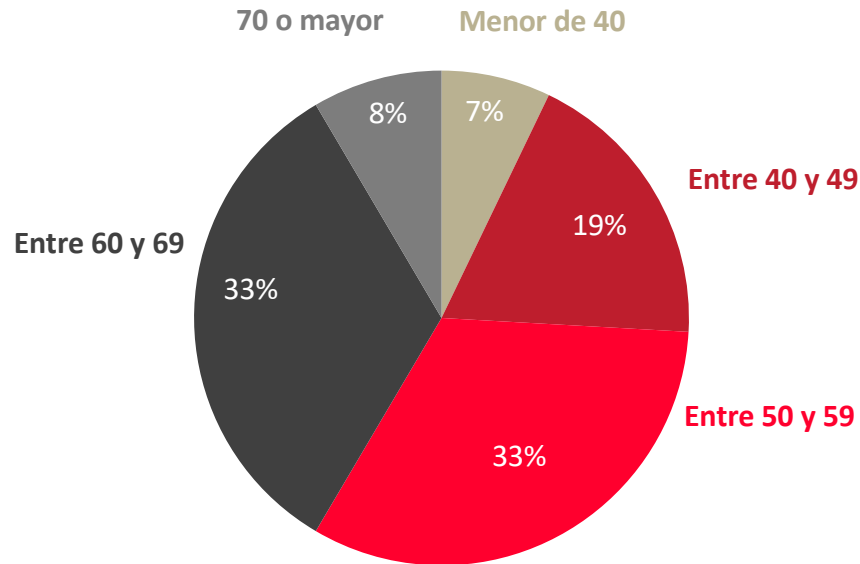
- Encuesta online a dueños de empresas de Argentina y algunos de otros países de Latinoamérica y España, pero mayormente centrado en Argentina.
- La misma se realizó a través de una consultora independiente.
- Se envió una invitación para participar de la encuesta a más de 4.000 dueños de empresas, obteniendo 224 encuestas completas.
- La duración promedio del cuestionario fue de 12 minutos.
- La fecha de realización del trabajo de campo fue del 29 de octubre al 14 de noviembre de 2024.
- El formato permite comparar con la Encuesta realizada en 2018 y también con encuestas realizadas en diferentes estados de Estados Unidos de América, así como una Encuesta Nacional en USA (fuente: Exit Planning Institute).

Sección 1

> **Información demográfica y caracterización
de las empresas encuestadas**

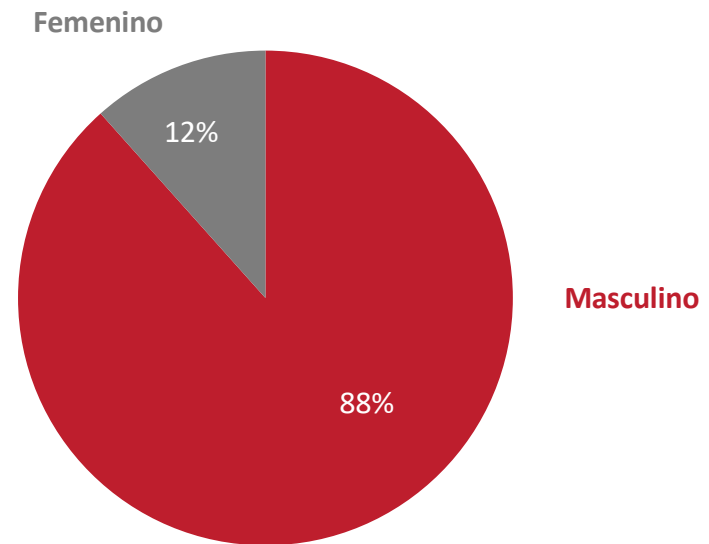
> Perfil de los encuestados

P1. EDAD



Los dueños de Empresas que respondieron la encuesta tienen en su mayoría más de 50 años (74%). La importancia de la transición aumenta significativamente en forma proporcional al incremento en la edad de los dueños, y eso significa que es muy importante una transición exitosa porque estamos hablando del principal activo dentro del patrimonio del dueño, que es su negocio. Para este 74% debiera ser una **prioridad**.

P2. SEXO

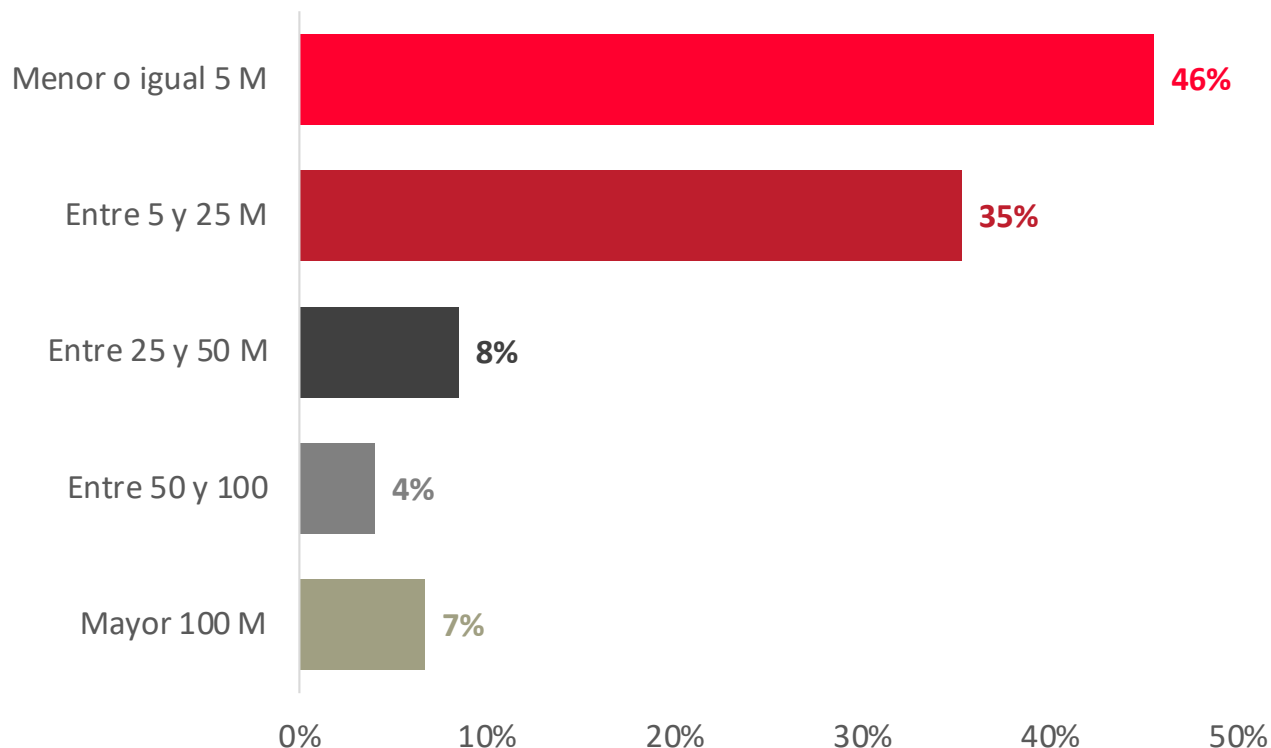


Un 26% corresponden al segmento menor a 49 años. Respecto de la encuesta realizada en 2018, el porcentaje con los mayores de 50 años estaba casi igualado. Una primera conclusión podría ser que el segmento de mayor edad aún no ha realizado la transición (desde 2018). El 88% de los dueños encuestados son de género masculino.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P4. ¿Cuál es el importe de ventas anual de su negocio en millones de USD?



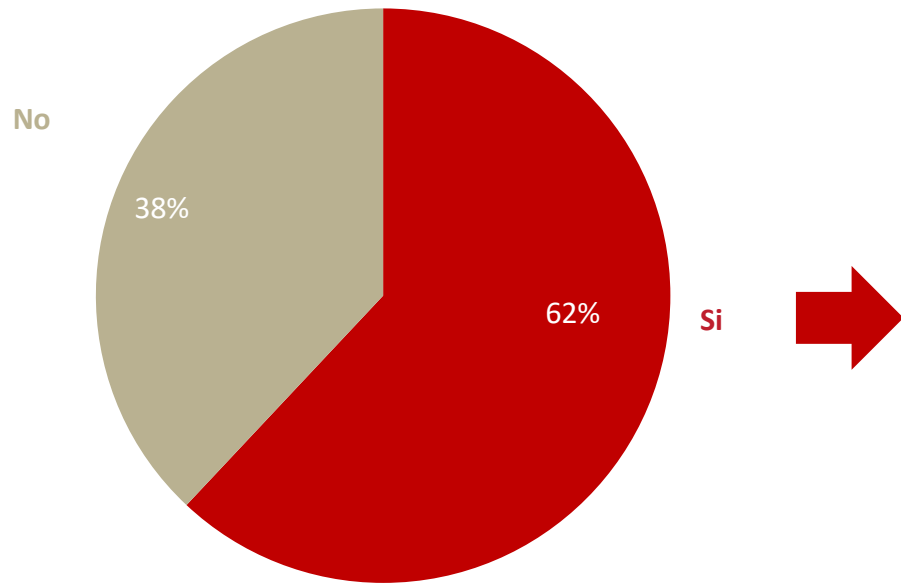
TAMAÑO DEL NEGOCIO: Poco menos de la mitad de la muestra son propietarios de Empresas que facturan menos de 5 millones de dólares por año: 46%. Mientras que un 47% factura entre 5 y 100 millones. Un 7% factura 100 o más millones de USD, que son los dueños de empresas más grandes

en responder la encuesta. La mayoría de las Empresas por las cuales sus dueños respondieron pertenecen al mercado de Pequeñas y Medianas Empresas.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P3. ¿Su empresa es de tipo familiar?



Base: total de encuestados

EMPRESA FAMILIAR: 62% de las Empresas son familiares. En el 60 % de las empresas familiares no hay otro socio además de la familia y en otro 27% la familia tiene mayoría y retiene el control.

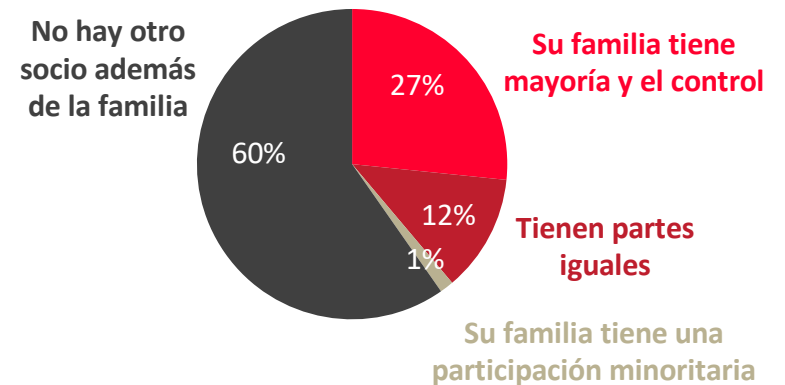
57% corresponde a 1ª generación. 31% a la 2ª, un 10% son de 3ª generación y por primera vez en este tipo de encuesta ya aparece la 4ª generación, solo con un 2%. Aunque son pocos casos, es una muy buena noticia que ya esté apareciendo esta nueva generación en las empresas familiares.

Gustavo Schutt

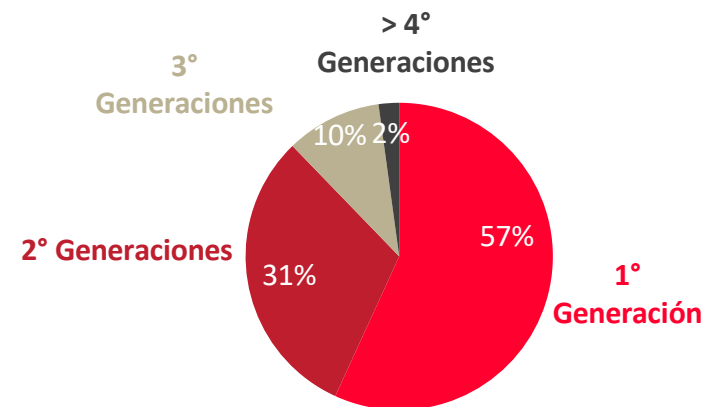
EXIT PLANNING ADVISOR

> Empresas familiares

P7. Si en su Empresa hay otro/s Socios además de su Familia, usted diría que...



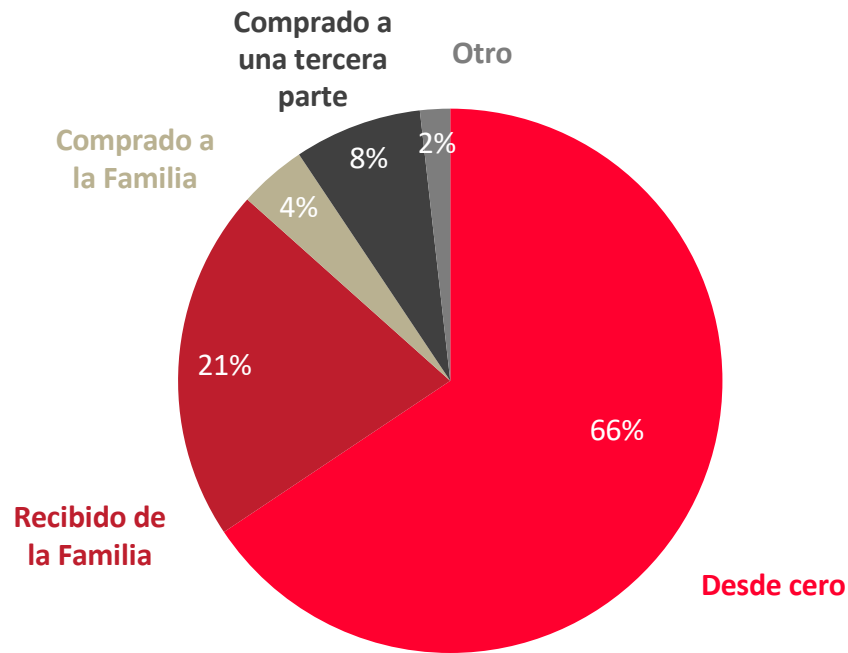
P6. ¿Cuánto tiempo ha pertenecido a su familia?



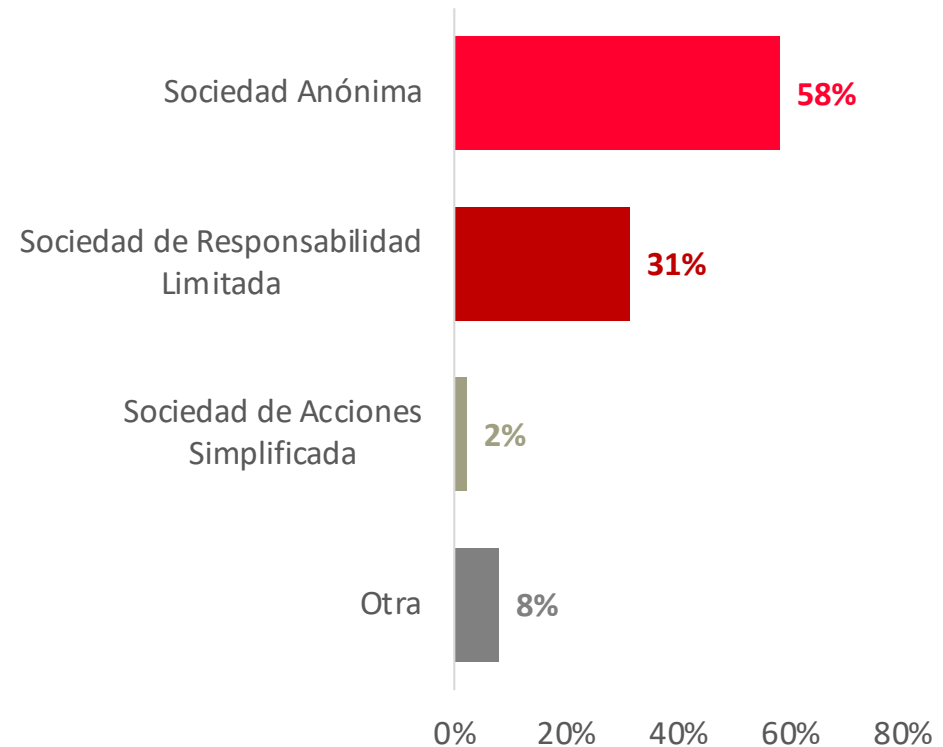
Base: encuestados de empresas familiares (139 casos)

> P5. ¿Cómo empezó su negocio?

> P8. ¿Qué estructura Societaria tiene su empresa?



INICIO DEL NEGOCIO: 66% de las Empresas encuestadas han sido comenzadas desde cero por sus dueños fundadores. 21% recibido de la familia, 4% comprado a la familia un 8% comprado a un tercero.

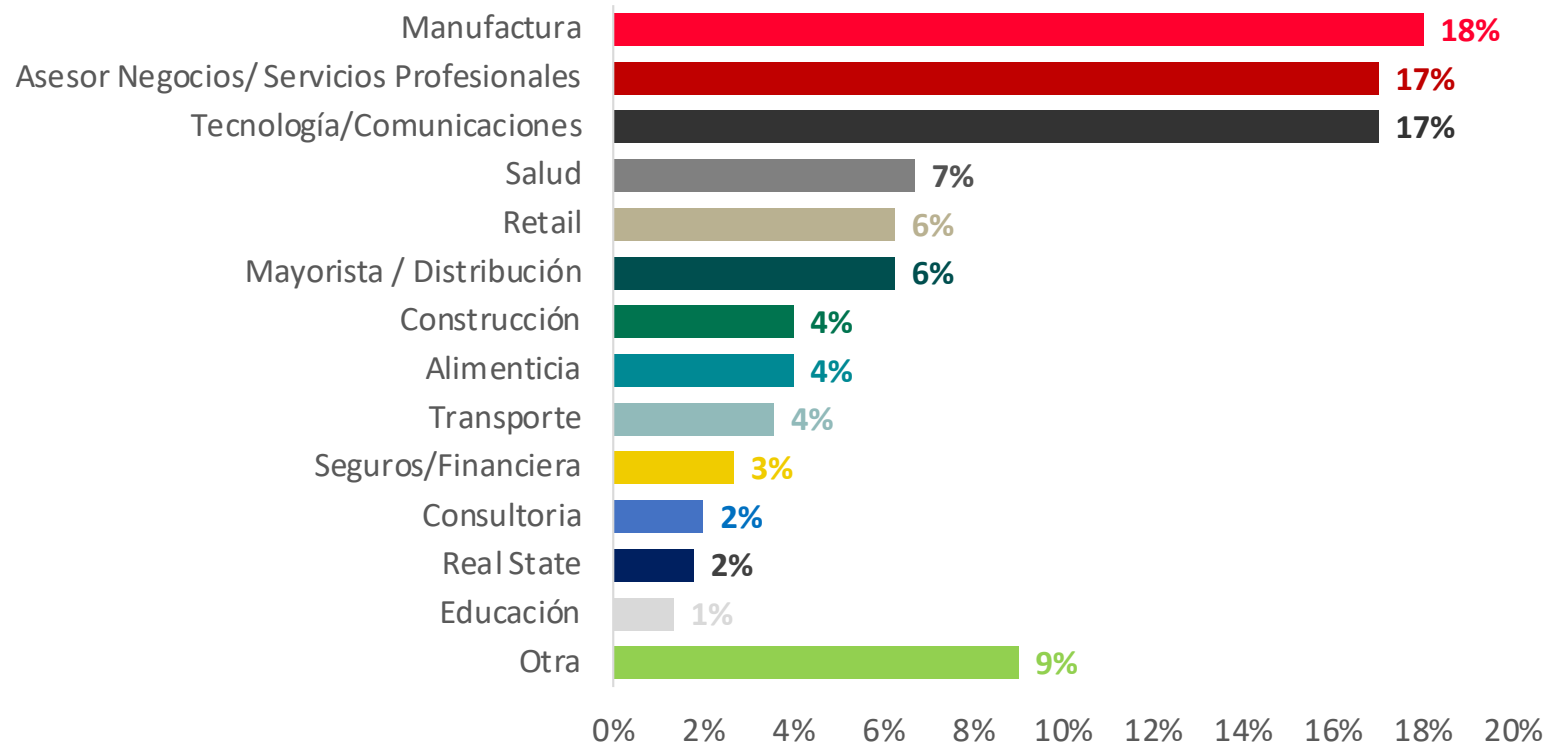


ESTRUCTURA SOCIETARIA: 58% de las Empresas son Sociedades Anónimas, y 31 % Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P9. ¿En qué industria está su Empresa?



APERTURA POR INDUSTRIA: La muestra incluyó Empresas de diversas industrias. Está repartida y hay un 9% que pertenece a diversas industrias, diferentes a las individualizadas.

Gustavo Schutt

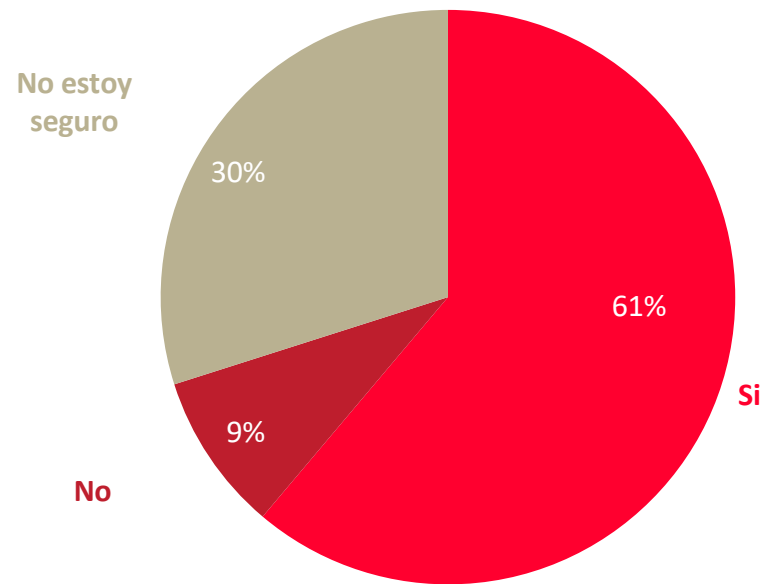
EXIT PLANNING ADVISOR



> Sección 2

Plan de Transición de la Empresa

> P10. ¿Sabe usted qué es un plan de transición a nivel de negocios?



Poco más de un tercio de los dueños de empresas encuestados **no sabe o no está seguro** de qué es un Plan de transición para su empresa. Mientras que 61% dice saberlo, aunque más adelante veremos que no

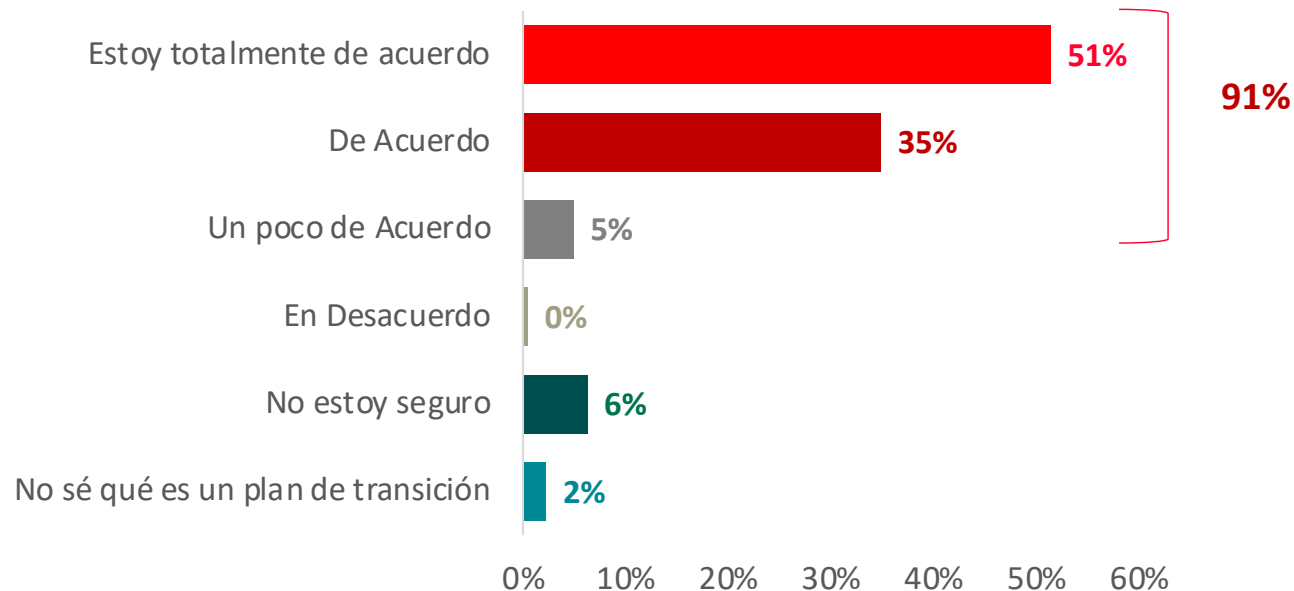
implica que hayan planificado y que estén en ejecución los proyectos para implementar dicho plan, o en caso de que este implementado, para mantenerlo actualizado y vigente.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P11. ¿Qué tan de acuerdo está con la siguiente frase?

“Tener un Plan de Transición es importante, tanto para MÍ como para el futuro de MI NEGOCIO”

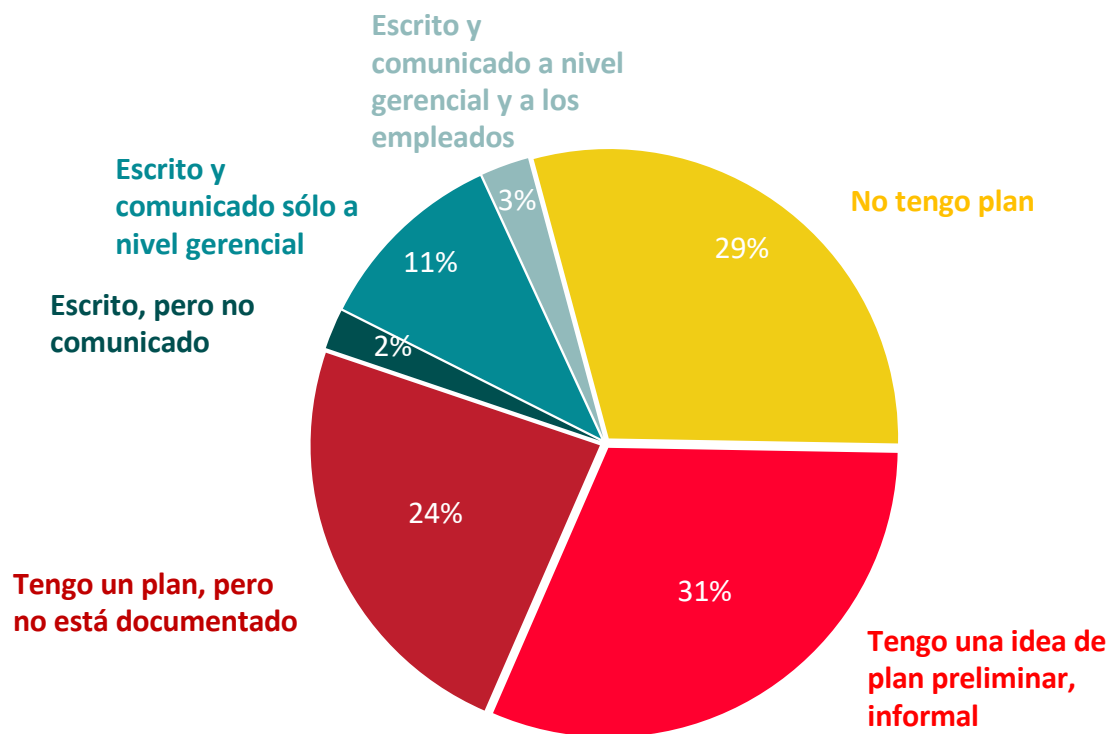


Mientras leemos el informe debiéramos tener siempre en mente lo siguiente:

“Tener un Plan de Transición es importante, tanto para MÍ como para el futuro de MI NEGOCIO”

La gran mayoría de los encuestados está de acuerdo o muy de acuerdo con la **importancia de tener un Plan de Transición: 91%**, incluso se podría agregar el 6% que no está seguro. También veremos que a pesar de considerar que es importante tenerlo, la gran mayoría **NO lo tiene**. Entonces NO es una sorpresa que 70-80% de las transiciones no sea exitosa, teniendo en cuenta la falta de preparación, tanto de los dueños como de sus Empresas, según lo reflejan los resultados de la encuesta.

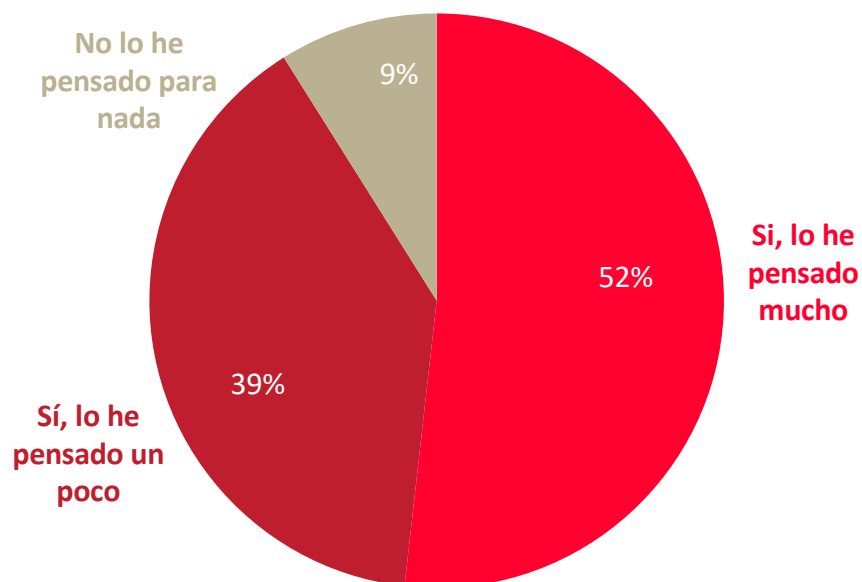
> P13. ¿Ud. tiene algún grado de elaboración de un Plan de Transición para el Negocio?



Más del 90% de los dueños está de acuerdo con la importancia del Plan de Transición:

Sin embargo, un **60% no tiene un plan** (31% tiene sólo una **idea preliminar** y un 29% **no tiene** absolutamente ningún plan), y otro 24 % se puede agregar al número anterior porque dicen no tenerlo documentado. Seguramente, estos últimos casos pueden tener algunas ideas en las cabezas de los mismos dueños. Solo el 16% tiene un **plan de transición documentado**. El ideal sería tenerlo escrito y comunicado. Cabe destacar una evolución favorable respecto del 2018 donde 91% no tenía un plan por escrito, comparable con un 84% en el 2024.

> P12. ¿Ha pensado en la transición de la empresa?



Solo la **mitad** de los dueños de empresa se han tomado tiempo para pensar en la **transición de la empresa**. También representa una evolución respecto del 2018, hay mayor conciencia de la necesidad de trabajar en el proceso de transición que algún día ocurrirá, voluntaria o involuntariamente. En 2018 mas del 90% no pensaba o solo tenia un plan informal, o sea no lo pensaban y no tenían trabajada la transición en sus empresas.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P24. ¿Cuál de los siguientes enunciados describe de mejor manera cómo está preparada la empresa para un Plan de Transición?



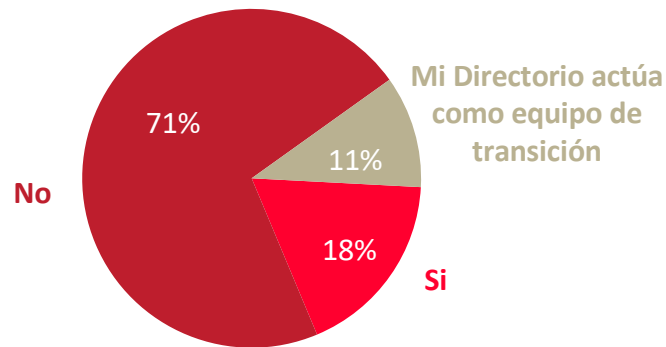
La mitad de los encuestados refieren **NO tener plan de transición** y un 9% afirma no estar conscientes al respecto. La mayoría de las empresas no están preparadas para realizar la transición. **Este número alarma un poco, ya que estadísticamente un 50% de las transiciones son “involuntarias”.** ¿Qué pasa en la mayoría de los casos donde ni las personas ni las empresas están preparadas?

Dentro de las mejores prácticas y la recomendación es por supuesto contar con el Plan de transición y que esté compartido y comunicado entre accionistas, familia, y al menos nivel Gerencial de la empresa.

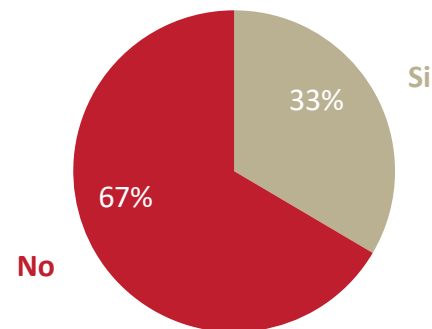
Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P14. ¿Ha establecido un equipo formal para la transición?



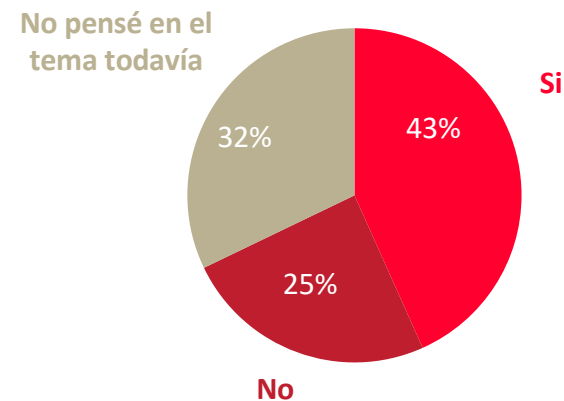
> P16. ¿Ha realizado usted alguna capacitación formal respecto a la Transición de los Negocios/Empresas?



Gustavo Schutt

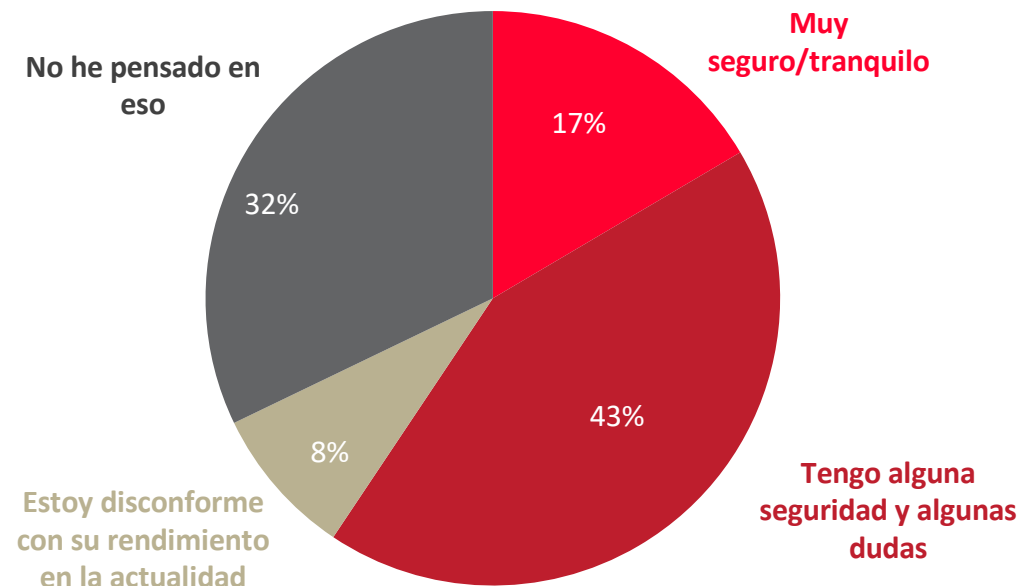
EXIT PLANNING ADVISOR

> P15. ¿Ha pensado en contar con apoyo externo para su Transición?



La mayoría de las empresas **no han establecido** formalmente un **equipo** para la transición. No es la mejor opción que el equipo sea el Directorio, ya que probablemente no tengan la experiencia y el conocimiento para ayudar en la preparación personal y de las empresas para este tipo de procesos. Los dueños de las empresas no se han capacitado específicamente al respecto. Aquí creo que hay **una enorme oportunidad para "casas de estudio y post grado" donde se pueda "educar y capacitar a dueños de empresas en este tema"**. Poco menos de la **mitad ha pensado** contar con **apoyo externo**. En mi opinión, es fundamental contar con apoyo de profesionales expertos en este tipo de transiciones.

> P17. ¿Cuán seguro está con la performance que tendrá su equipo gerencial Postransición y con los nuevos dueños?



Otro aspecto que llama mucho la atención es que solo un **43%** tiene al menos alguna seguridad y confianza con el management actual. Solo un **17%** se siente seguro y tranquilo de su equipo gerencial Postransición.

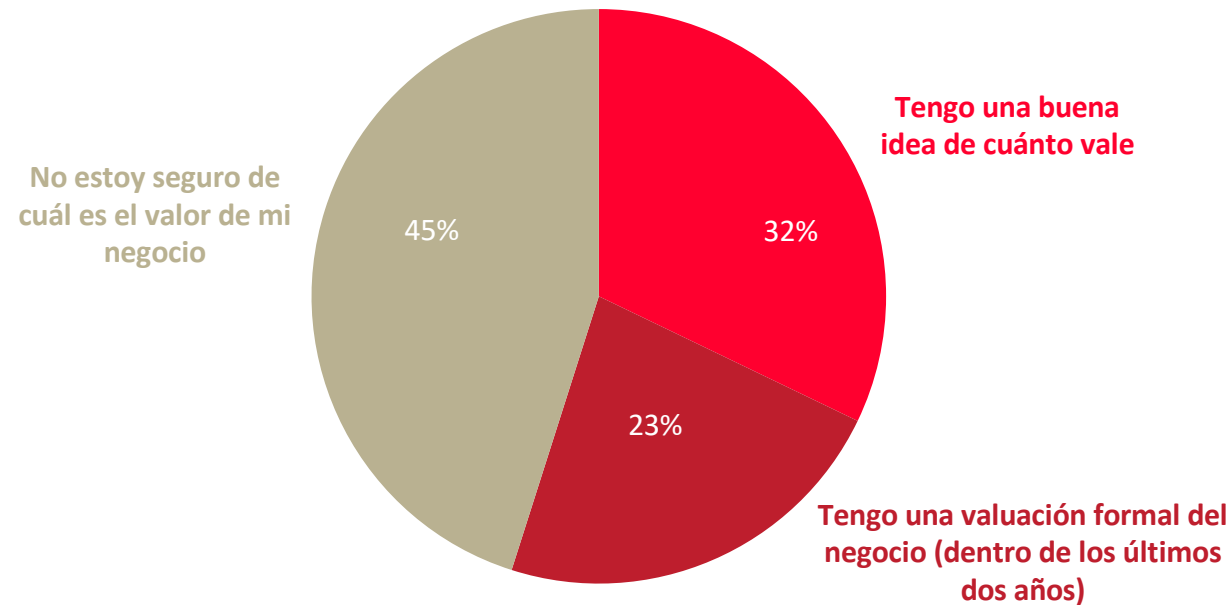
Estos porcentajes revelan una situación que puede ser crítica si el dueño necesita que la Empresa siga funcionando sin depender de sus dueños actuales Postransición, que incluye asegurar estrategia de negocios y rentabilidad.

Aquí también revela la “falta de preparación”. Hay un 8% que tiene que realizar el trabajo para contar con gente competente en sus equipos de trabajo y un 32% que debiera “pensar” en este tema, que afecta al funcionamiento actual de sus empresas. Para contar con empresas más atractivas y con más valor seguramente uno de los componentes a trabajar es contar con mejores equipos de trabajo y con las personas más competentes sobre todo para los sectores y funciones clave.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

➤ P18. ¿Cuál afirmación representa mejor su conocimiento sobre el valor de su Empresa y su correspondiente valuación?



Solo el 23% dice contar con una valuación formal de su negocio en los últimos dos años. (Mejora respecto al 2018, que solo era un 15%)
Un 32% de los encuestados dice “tener una buena idea” de cuánto vale su negocio. La pregunta aquí es, ¿cómo un dueño de negocio puede tener “esta idea” si no ha hecho valuar el mismo mediante un trabajo con profesionales independientes especialmente dedicados a este tema?
En muchos casos se basan en presunciones, y no en hechos reales tales como los que se verifican en un trabajo profesional de valuación. Esta es una de las principales razones por las cuales solo se vende entre un 10% y un 20% de las Empresas que salen al mercado de M&A, y por qué un 95% de los profesionales que trabaja en M&A opinan que la sobreestimación del valor de las Empresas por parte de sus dueños es el principal motivo de fracasos en este tipo de transacciones. A veces esperan condiciones

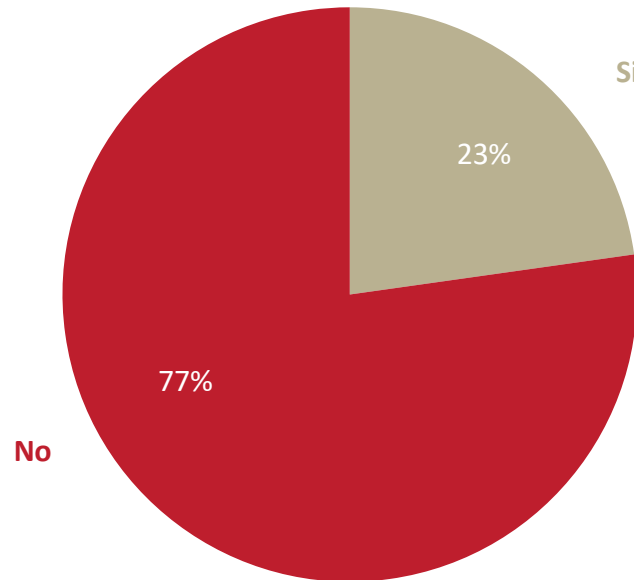
fuera de las de mercado.

Los dueños tienden a focalizarse en ventas y en ingresos en vez de maximizar el valor del negocio que debiera ser el objetivo prioritario. Suena como un sutil juego de palabras, pero es un cambio de paradigma muy importante. Por más foco en los ingresos que pongamos, la Empresa puede no tener un “valor” interesante si nuestro “activo” no está en condiciones de ser transferible. Focalizarse en el valor antes que nada es la única manera de que el dueño pueda conseguir los dos objetivos: valor de su negocio e incremento de los ingresos al mismo tiempo. Por otra parte: **¿cómo focalizarse en incrementar el valor de nuestras empresas si no sabemos al menos el rango de valor de nuestras empresas?**

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P19. ¿Ha realizado un proceso de mejora de valor y un pre due dilligence, Pre transición, en los últimos dos años?



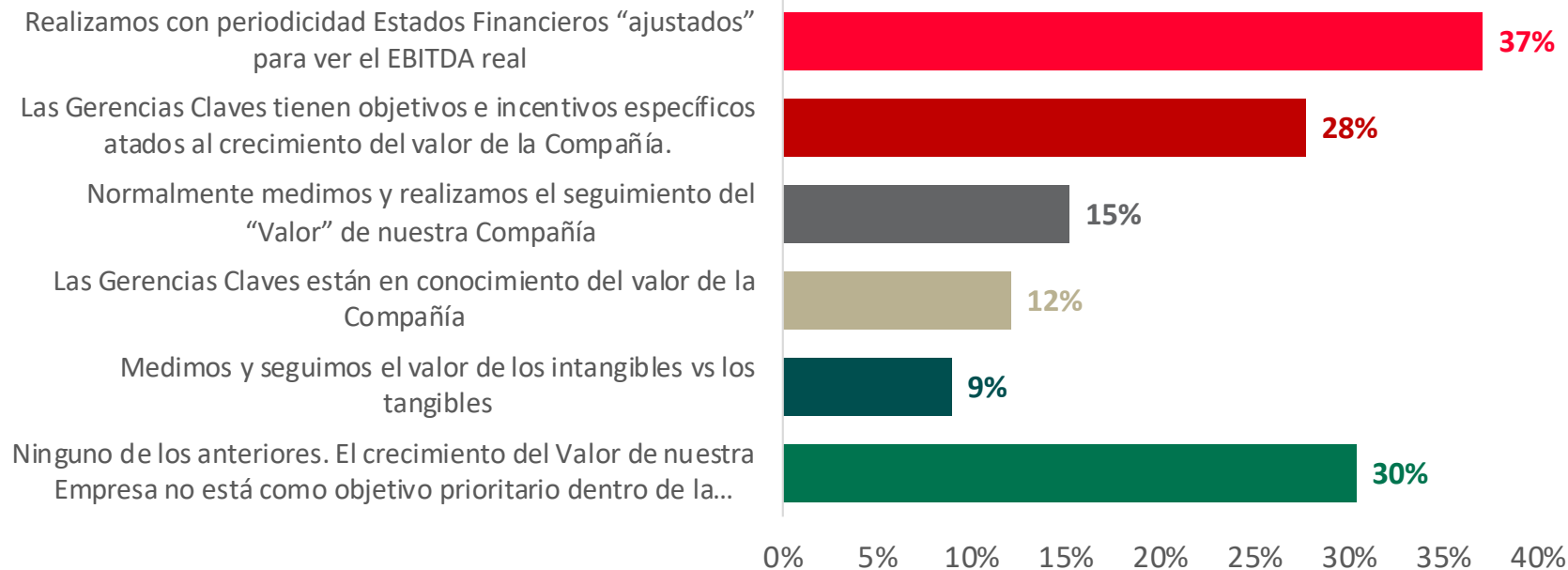
77% de los dueños dice **no haber realizado** un proceso de mejora del valor. Tampoco un pre due dilligence pre transición en los últimos 2 años. Este resultado es totalmente congruente con el resto de las respuestas y la evidencia de la “falta de preparación”. La mayoría no conoce el “rango de valor” de sus empresas y tampoco

trabaja y no tiene como objetivo “incrementar el valor de sus empresas”, no lo gestiona, y no lo mide. Esto es independiente de cuando quiere o va a realizar una transición. **¿Quién no quiere tener empresas más atractivas y con más valor y que generen más? Para esto hay que medir y gestionar.**

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P20. ¿Cuán focalizados están usted, como dueño, y su equipo de trabajo en hacer crecer el valor del negocio? (seleccionar todas las que aplican)



Cuando se les pregunta cuán focalizado está el equipo gerencial en proyectos para agregar valor al negocio, 30% responde que **no es un objetivo prioritario** dentro de sus Empresas.

Adicionalmente:

- Solo un 15% mide regularmente el “valor” de sus Empresas
- Solo un 12% del equipo gerencial clave “conoce” el valor de la Empresa
- Un 28% del equipo gerencial clave tiene objetivos e

incentivos relacionados con el crecimiento del valor de la Empresa

- Solo un 9% mide y sigue el valor de los “intangibles” vs los “tangibles”. Siendo los “intangibles” los que más valor aportan a las empresas
- Un 37% ajusta sus cuadros de resultados para analizar y seguir el EBITDA real de sus Empresas

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

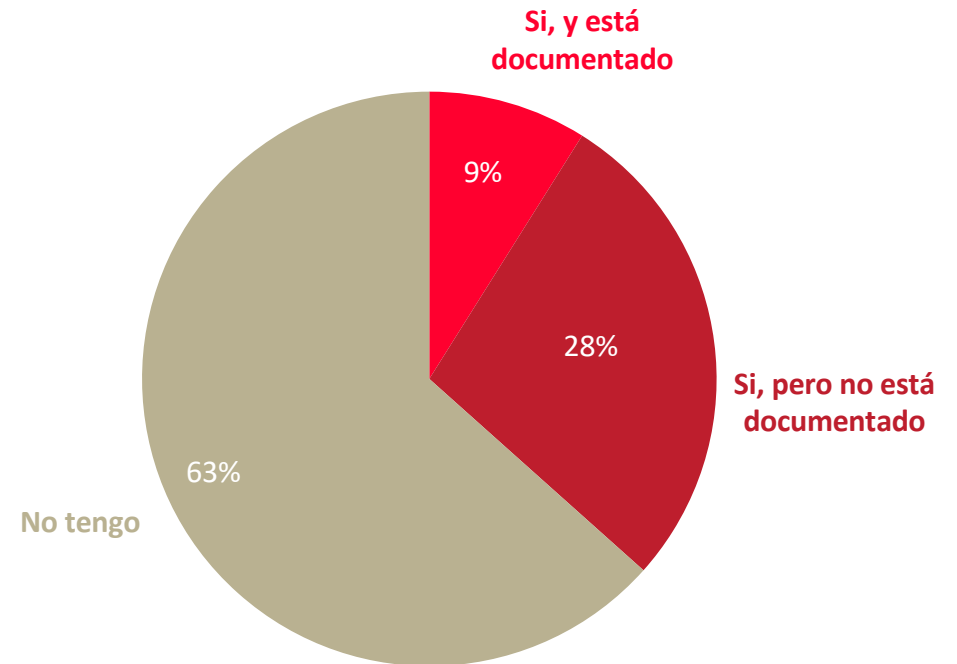
> P21. ¿Tiene un Plan de contingencias documentado para su negocio?

¿Cómo puede ser preciso el Plan de sucesión, el Plan financiero y el personal si no contemplan la posibilidad de una Transición y no tienen en cuenta el valor del negocio?

Para la mayoría de los asesores financieros, el valor del negocio representa entre un 80- 90% del patrimonio total de un dueño de Empresas.

Surge de la encuesta que **el 63% declara no tener un Plan de Contingencias para el negocio y 28 % dice que no lo tiene documentado**. Solo un mínimo **9% lo tiene documentado**. Esto es preocupante si se considera que, estadísticamente, al 50% de los dueños los afecta alguno de los siguientes temas a lo largo de sus vidas: muerte, enfermedades, desinterés por el negocio,

divorcio o desacuerdo entre socios. Por otra parte, debiéramos tener un plan para un “distrés” de la empresa. No tener un plan de contingencias documentado los expone a estas vicisitudes sin ninguna preparación. La experiencia nos muestra que en estos casos se destruye mucho valor.



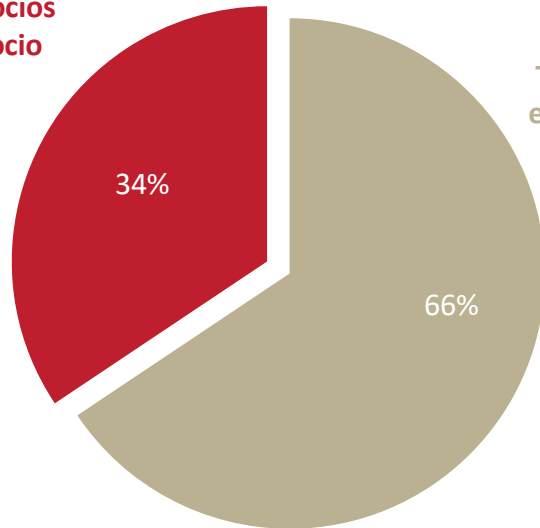
Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

Resultados 2024

> P22. ¿Tiene socios en el negocio?

No tiene socios en el negocio



Tiene socios en el negocio



> P22a. ¿Tiene un acuerdo de compraventa por escrito y actualizado?

Si, Escrito y actualizado

23%

Si, Escrito pero no actualizado

16%

No

61%

0% 20% 40% 60% 80%

Base: encuestados que tienen socios (147 casos)

66% de los dueños encuestados tienen socios en el negocio. No obstante, **61% no tiene acuerdos de compraventa de acciones y 16% está desactualizado**. Los acuerdos de compraventa de acciones, lo mismo que las valuaciones, cada dos años deberían revisarse, y mantenerse actualizados, es probable de esta manera que se eviten conflictos posteriores.

Asegurarse que estos acuerdos están actualizados y vigentes es

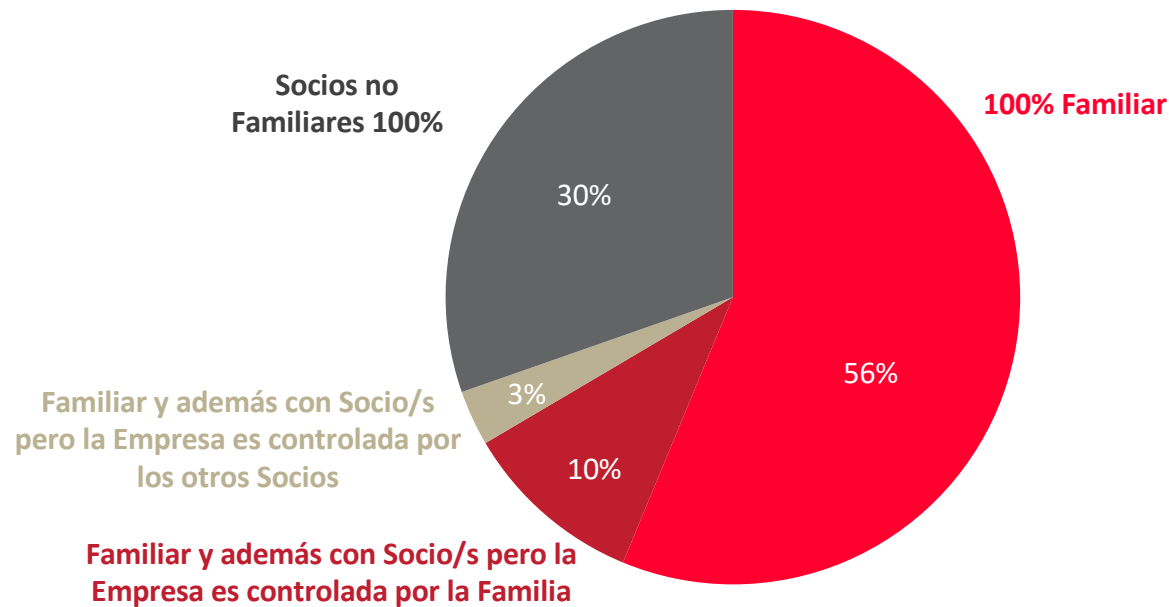
clave para que, llegado el momento, puedan ser invocados y resuelvan el tema que enfrentan de acuerdo con lo previsto y no sean judicialmente impugnados. Para esto deben estar bien hechos, ser justos para todas las partes involucradas y estar actualizados.

Quienes tienen socios en sus negocios deberían tener acuerdos de accionistas y acuerdos de compraventa de participaciones entre socios y deben estar actualizados.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P23. Su empresa es de tipo...



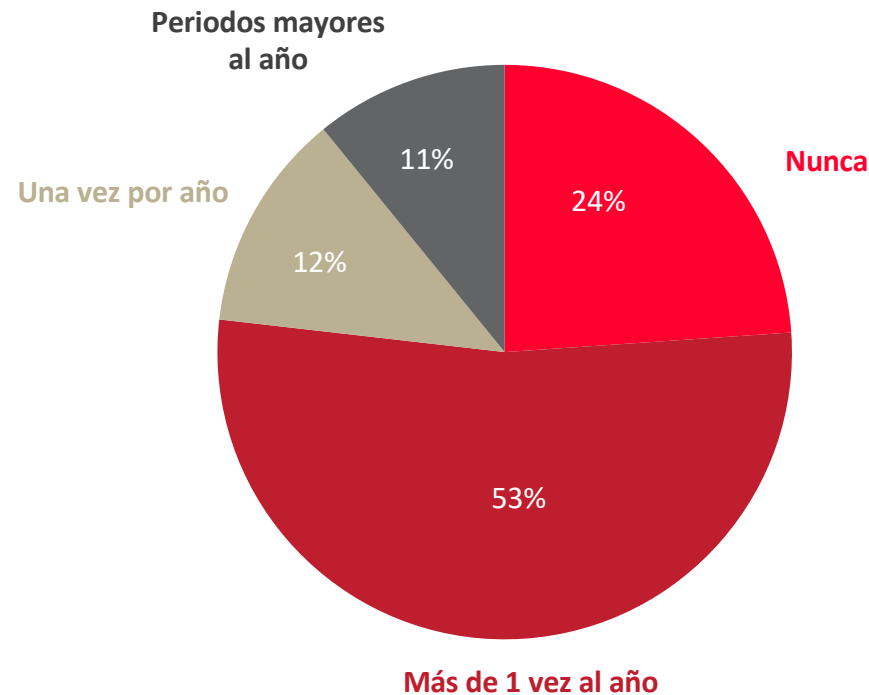
El 56% de las Empresas encuestadas son 100% familiares, y en el **66%** -**aunque con socios**- **la familia tiene el control del negocio**. Transicionar dentro de la familia es una de las alternativas de transición prioritarias, y la encuesta demuestra que es necesario tener una mejor preparación y comunicación

con la familia, para ser exitosos con la transición. Un 33% tiene Socios no familiares y solo un 3% de los casos el control de la empresa lo tienen los socios no familiares.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P25. ¿Cada cuánto tienen encuentros de familia relacionados con los negocios?



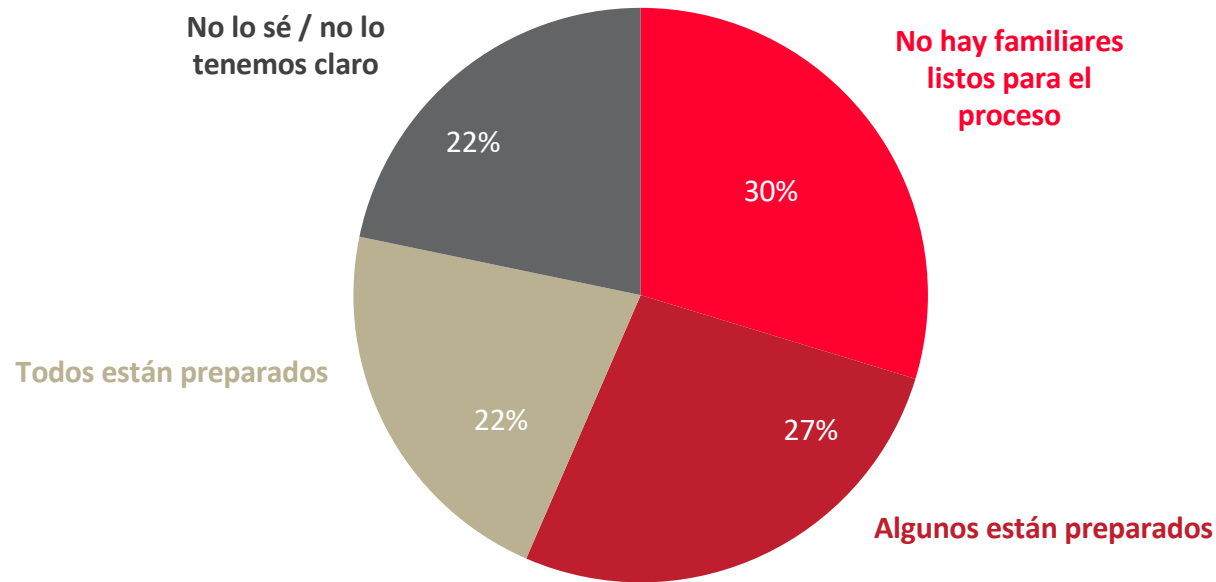
24% nunca se ha reunido con la familia para conversar de los negocios. De aquellos que sí se reúnen con la familia para hablar de negocios familiares, el **65% lo hace al menos una vez al año**. El 11% lo hace en periodos mayores al año. Es aconsejable mantener a la familia informada y es parte de la preparación que debemos realizar en las empresas familiares, y

debiera ser una buena "cultura" tener reuniones pautadas para conversar sobre los temas del negocio. También crear estos espacios puede ayudar a evitar conversar en cualquier momento de temas de las empresas o de los negocios, invadiendo otros temas de la familia.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P26. Si un miembro de la Familia ocupa un puesto clave ¿cómo evalúan si está preparado para una transición?



30% de los dueños dice que no hay familiares listos para asumir. Y un 22% no lo sabe o no lo tiene claro. Aquí hay trabajo a realizar, en la formación, capacitación y evaluación. También puede ser que no sean los más competentes o que no quieran, o no les apasione. En todos los casos es bueno saberlo, y

trabajar en consecuencia.

En el 47% de los casos hay al menos algunos familiares

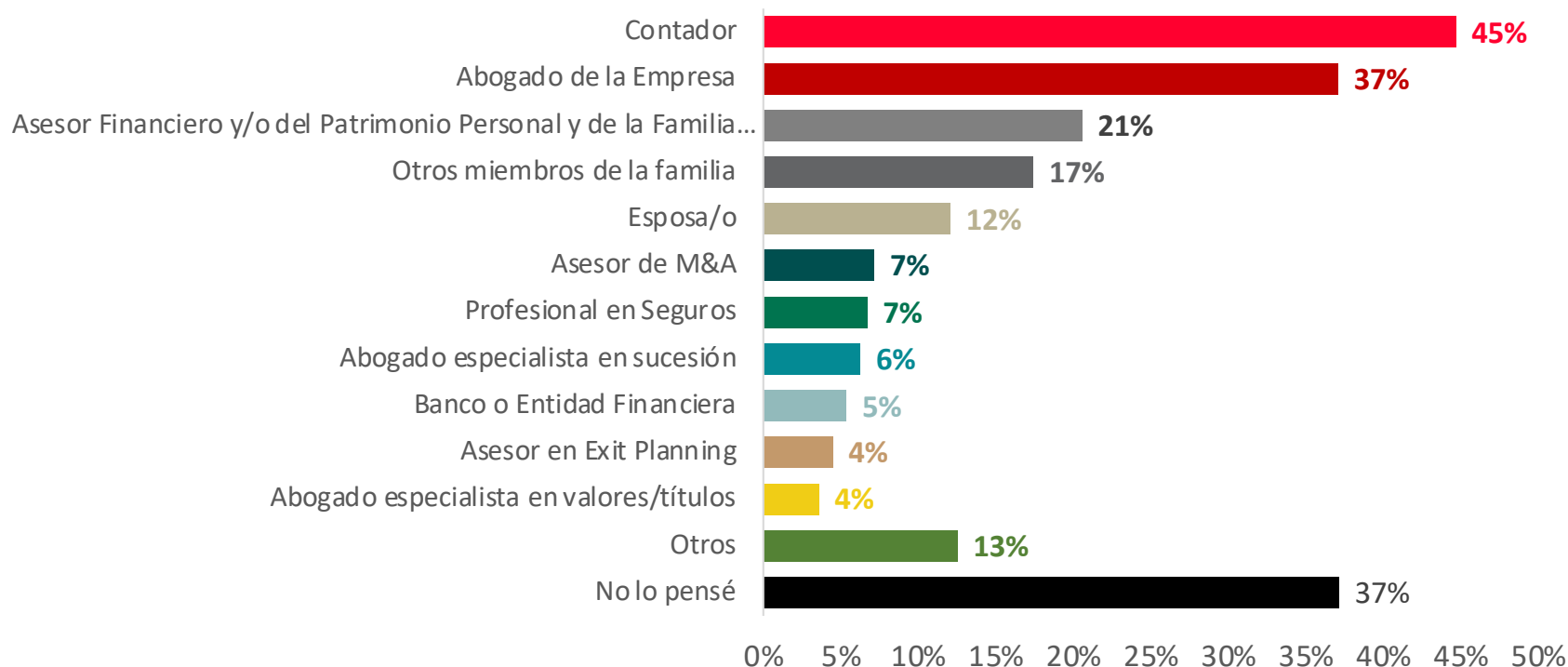
preparados: **27% cree que algunos están preparados.**

Solo 22% dice creer que todos están preparados. Nuevamente aquí, en empresas familiares encontramos que más de la mitad no están bien preparadas para un proceso de transición.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P27. Por favor, seleccionar todos los asesores que forman parte de su equipo de Transición



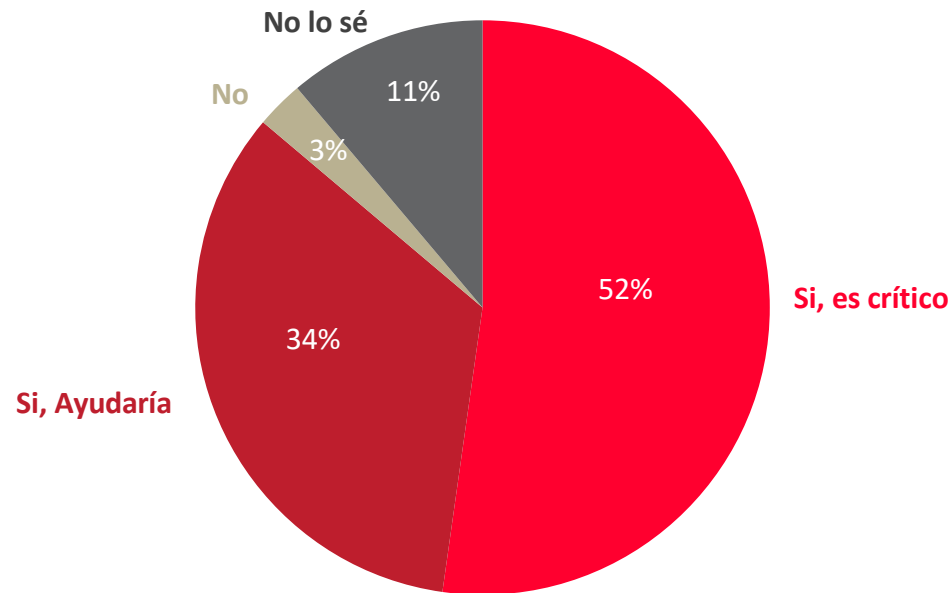
Coincidentemente con otras encuestas, los Contadores Públicos están entre los más considerados si pensamos en profesionales externos. Seguido de cerca por los abogados de la empresa.

Un 12% considera a su esposa/o como su Asesor de máxima confianza, mientras que se destaca "Otros miembros de la familia" con un 17% en la consideración como mejor asesor de confianza.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P28. ¿Su Plan de Transición requeriría que su Compañía se mantenga rentable?



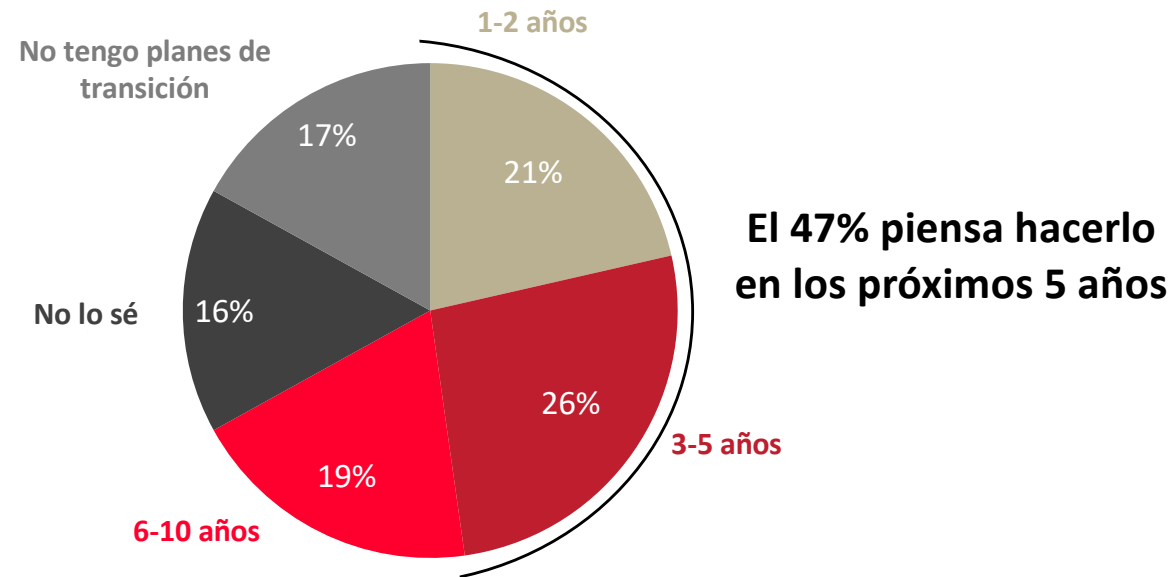
La mayoría de los dueños necesita que la Empresa se mantenga rentable para hacer una transición adecuada. **El 86% dijo que es crítico o que al menos ayudaría que su Empresa se mantenga rentable Postransición.** Muchos dueños necesitan que su Empresa mantenga la rentabilidad porque necesitan muchos años luego de su salida para poder obtener toda su participación, ya sea por financiación/forma de pago en la venta, depósitos en garantía o simplemente “earn out” pactados.

Esto suele ser especialmente importante para las opciones de transición “internas” (luego las veremos). Generalmente, los dueños no pueden obtener todo lo que podría valer su participación en la Empresa por la transferencia de ésta y de su gerenciamiento. Entonces, es usual que financien al equipo gerencial que compra, u otros socios internos o a sus familiares. Esto genera una fuerte dependencia de que ejerzan una buena dirección y un buen gerenciamiento. **¿Cómo asegurarlo ya habiendo dejado de liderar el negocio?** Esta es una de las dificultades cuando se estructuran este tipo de transiciones.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P29. ¿Cuándo planifica realizar la transición?



El 47% de los dueños está pensando en realizar la transición de su negocio en menos de 5 años y 66% en menos de 10 años. O sea: casi la mitad de los dueños de empresa está pensando en realizar una transición en el corto/mediano plazo! Un 17% no tiene planes, siendo que el transcurso del tiempo es inevitable, y el hecho de que en algún momento van a tener que realizar una transición. De aquí se desprende una sugerencia.

Los dueños de Empresas tienen que entender que para poder realizar una transición adecuada debieran comenzar con la

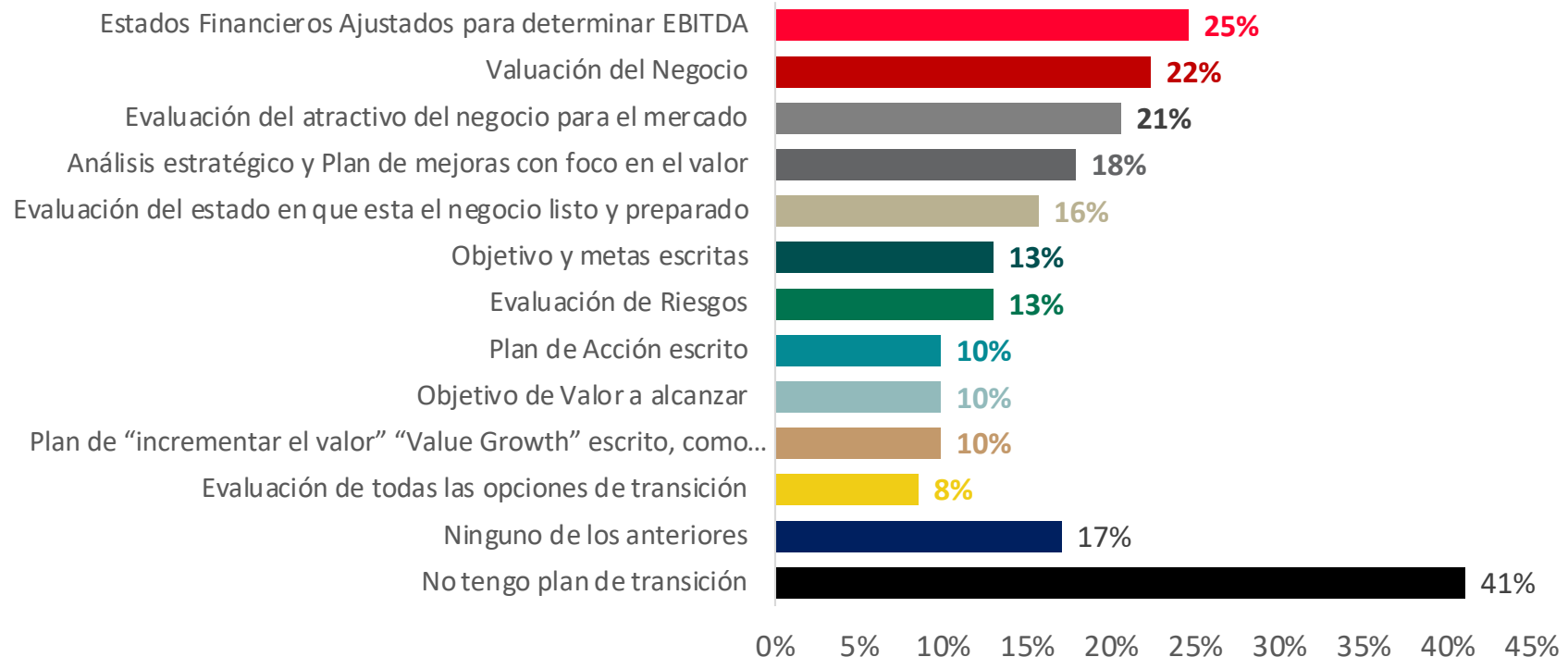
planificación muchos años antes y así poder maximizar los beneficios, capturar el máximo de valor de sus negocios y también tener un tiempo razonable para prepararse financiera y personalmente para dar este paso.

Por otra parte, no siempre la opción que a uno le gusta, se puede lograr, por ende, la recomendación es trabajar en más de una alternativa, para cuando llegue el momento tener alguna disponible.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P30. Si Ud. tiene un Plan de transición, por favor tilde todos los puntos que están comprendidos en el mismo



Entre los que tienen un Plan de Transición:

- Solo un 25% considera cuadros de resultados ajustados para obtener el EBITDA.
- Solo un 22% incluye una valuación como parte del plan
- Apenas un 18% incluye un análisis estratégico y un plan de mejoras para incrementar el valor de sus Empresas
- Solo un 13% tiene objetivos escritos en su plan
- y solo un 10% tiene previsto trabajar en el incremento del

valor como parte de la transición.

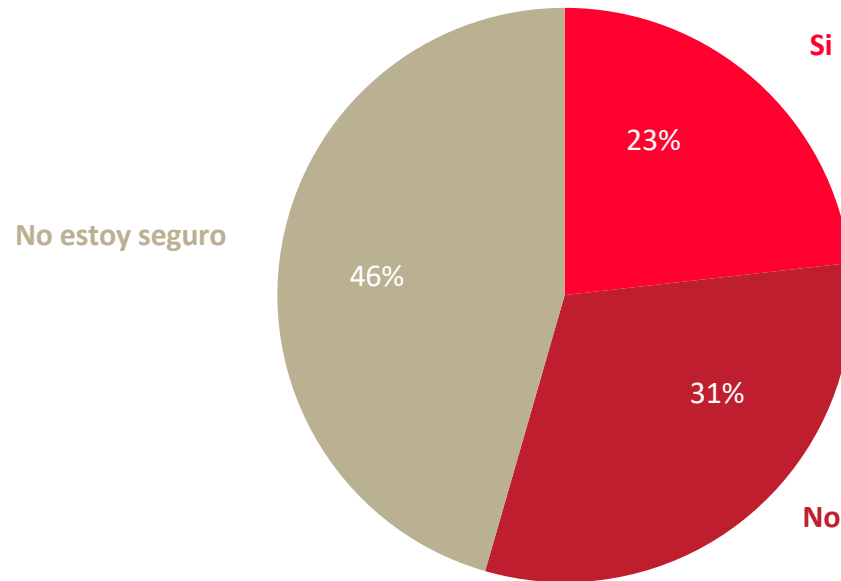
Esto implica que la gran mayoría estaría dejando valor "sobre la mesa" y sin poder capitalizar la maximización del valor de sus negocios.

El listado de opciones, no taxativas, que debiera tener un plan de transición.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P31. ¿Ud. está familiarizado con todas las opciones de transición/salida de su negocio?



Queda claro que los dueños debieran contar con más capacitación y formación respecto a sus opciones de salida, y que no han dedicado en su formación suficiente tiempo a este tema.

Un 77% de los encuestados contestó que “No” o que “No está seguro” de estar familiarizado y conocer todas sus alternativas de salida. Estos números también son consistentes con las encuestas realizadas en EE.UU. hasta hace unos años, ya que al 2023 mostraban un gran avance a nivel nacional, creo que por

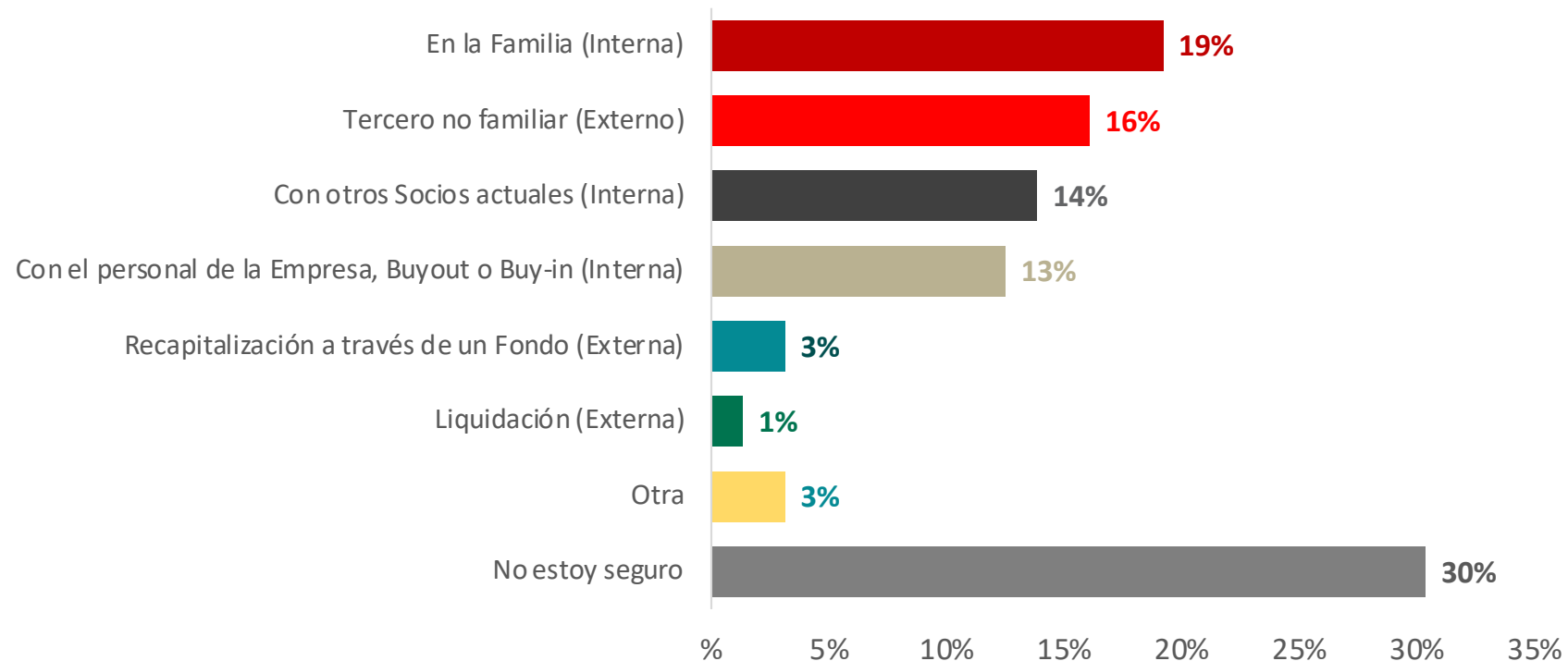
el gran trabajo del Exit Planning Institute y mucha formación y educación, tanto para dueños de empresa como profesionales en el rol de CEPA (Certified Exit Planning Advisors).

El no conocer todas las alternativas puede hacer que los dueños estén perdiendo dinero y/o algunas posibilidades a la hora de realizar sus salidas, ya que no han trabajado con alternativas para poder estructurar de manera ideal sus procesos de transición.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P32. ¿Cuál de las siguientes aseveraciones describe mejor cómo está planificando o planificaría su transición?



Cuando preguntamos cómo está planificando su salida, un 30% dice **no estar seguro. Es un porcentaje relativamente alto.**

Entre transición familiar (19%), que es la alternativa más alta, con Socios actuales, y con el personal de la Empresa, todas opciones de transición internas, que suman un 46%.
Con Tercero no familiar (Venta a un tercero) con un 16%, Incluir

a un fondo de inversión (3%), como todas las opciones externas que suman un 20%. Hay un 3% de otra.

Las preferencias en Argentina son primero una transición familiar y luego una venta a un tercero no familiar. Es también congruente con otras encuestas existentes en el EPI.

Gustavo Schutt

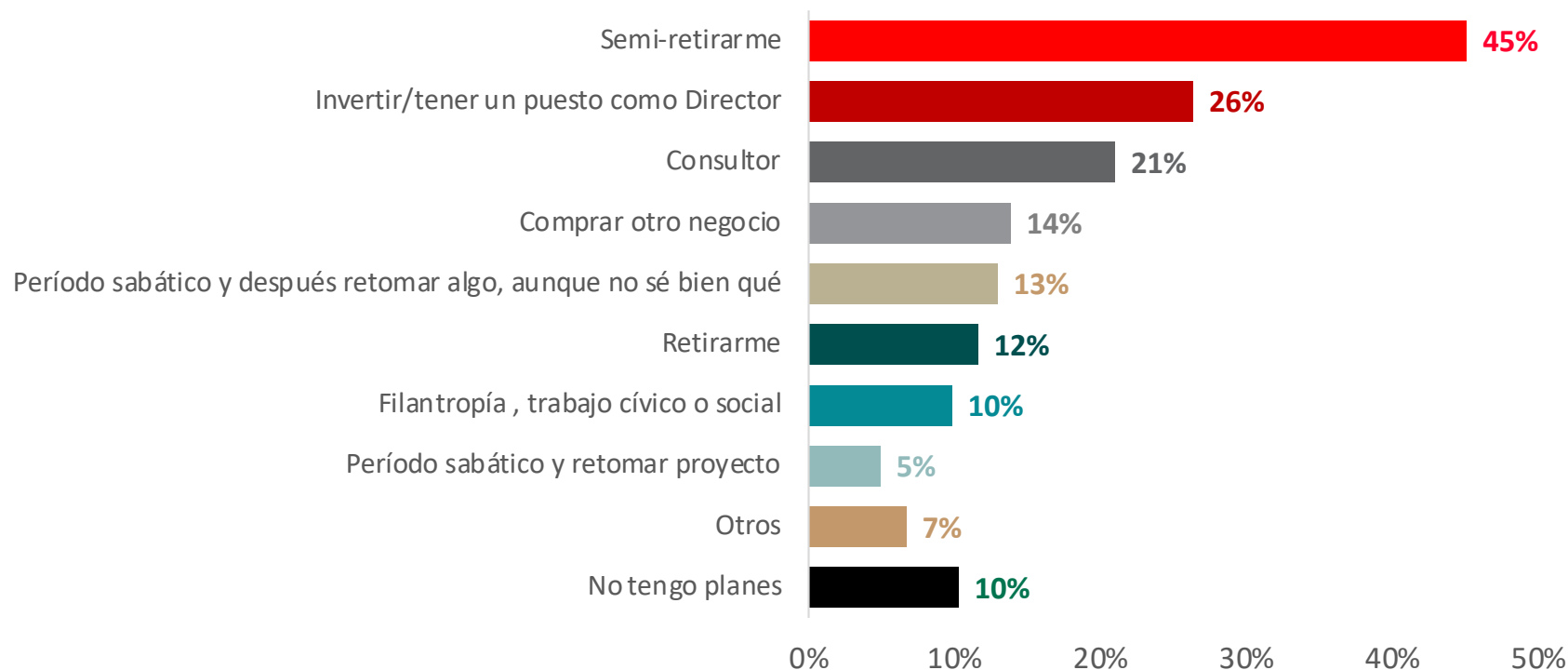
EXIT PLANNING ADVISOR

> Sección

Plan de Transición Personal

➤ Ahora quiero preguntarle por su propio plan de transición/ salida de su negocio

P33. ¿Cuáles son sus planes Postransición?



A pesar de que la mayoría de los dueños entrevistados no tiene un plan personal escrito y **no han realizado ningún plan ni lo han pensado**: un 57% piensa retirarse o “semi” retirarse, un 47% en tener un puesto como Director o como Consultor. Un 5% tomaría un período sabático y luego no sabe qué haría, y solo un 10% declara no tener planes.

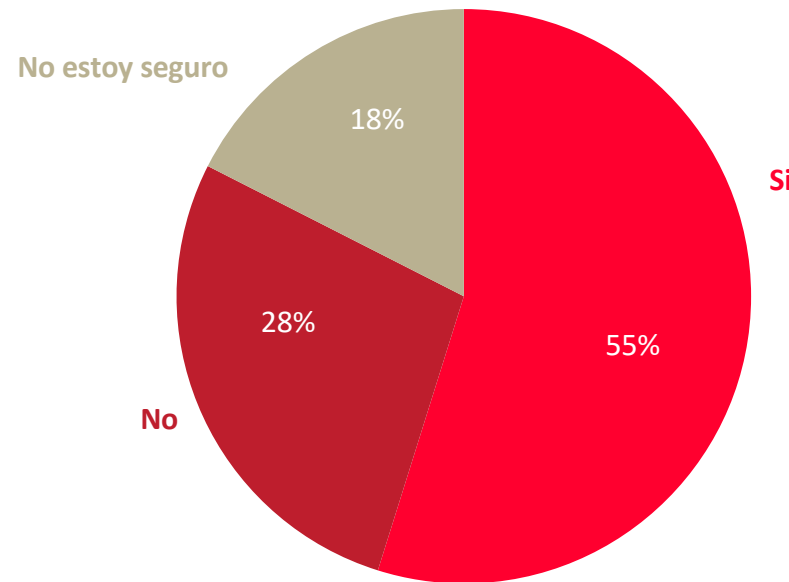
Es altamente recomendable, “siempre tener un proyecto”, salvo excepciones lo ideal es mantenernos activos, puede ser otro negocio, o tareas filantrópicas o hacer lo que más no apasione, pero siempre tener un proyecto y en la medida de lo posible comenzarlo antes del proceso de transición. Encuestas comprueban que quienes así no lo hacen luego pueden estar muy insatisfechos, frustrados o deprimidos.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

Resultados 2024

> P34. ¿Ud. necesitaría el Ingreso que obtiene de su Compañía para poder mantener su estilo de vida?



Un 55% de los dueños reconoce que necesita mantener el ingreso obtenido de sus Empresas para poder conservar su estilo de vida actual. Y un 18% no está seguro. Sólo un 28% no necesita el ingreso de su compañía para mantener su estilo de vida.

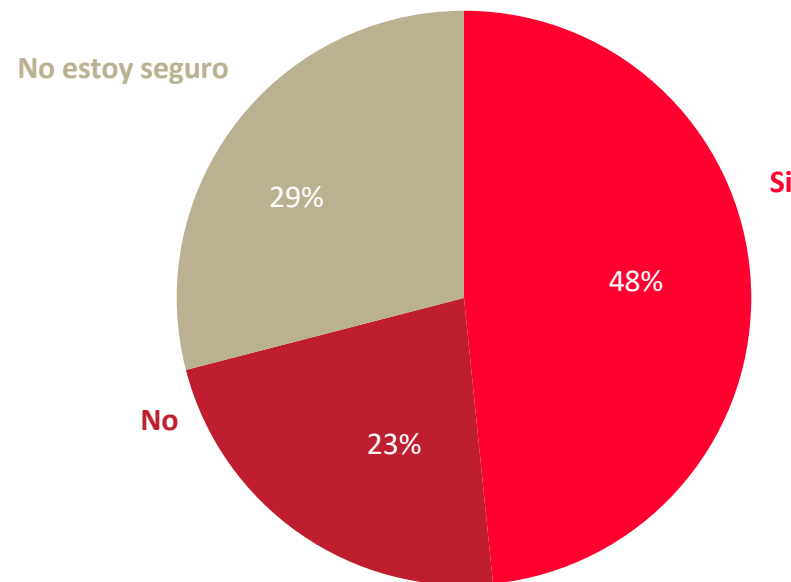
Como pueden intuir **lo ideal es poder ir destinando inversiones, fuera de la empresa e ir consolidando**

nuestro patrimonio por fuera. Es bueno realizar estos cálculos antes de comenzar un proceso de transición y es parte del proceso de planificación.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P35. ¿Ud. sabe cuánto necesitaría obtener “neto” si vendiera, para financiar sus objetivos y planes futuros post transición?



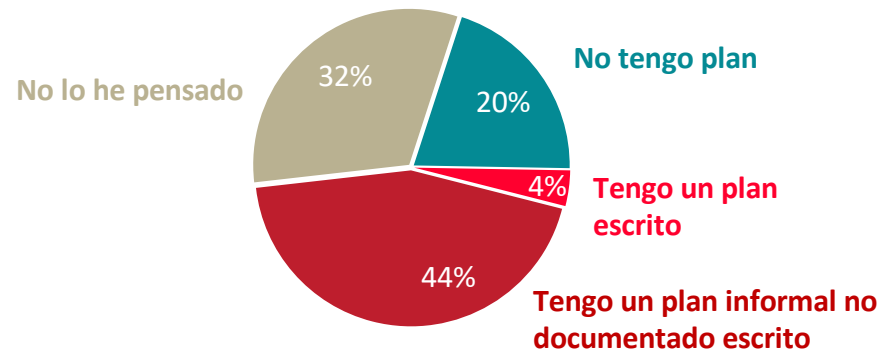
Un poco más de la mitad de los encuestados **no sabe o no está seguro** de cuánto necesitaría para **financiar** sus objetivos y planes futuros una vez que realizan la transición de sus empresas.

Por supuesto es necesario que puedan calcular cuál es el “neto”: impuestos a pagar a raíz de la transición, honorarios por la transición del equipo de profesionales, por mencionar los más importantes.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P36. ¿Ud. tiene algún tipo de elaboración de un Plan PERSONAL post Transición?



Sólo un 4% tiene un plan escrito de transición personal y el 44% tiene una idea informal no documentada.

recomiendo que sea con ayuda externa, y no solamente un trabajo de introspección.

Es muy importante por el bienestar personal futuro trabajar estos temas y

> P37. ¿Cuáles de estos temas están incluidos en tu Plan de Transición "Personal"?

Evaluación de cuán preparado y listo, está personalmente para una transición

Evaluación de Riesgos Personal

Plan Financiero Personal evaluado y documentado por escrito

Objetivos y metas escritas

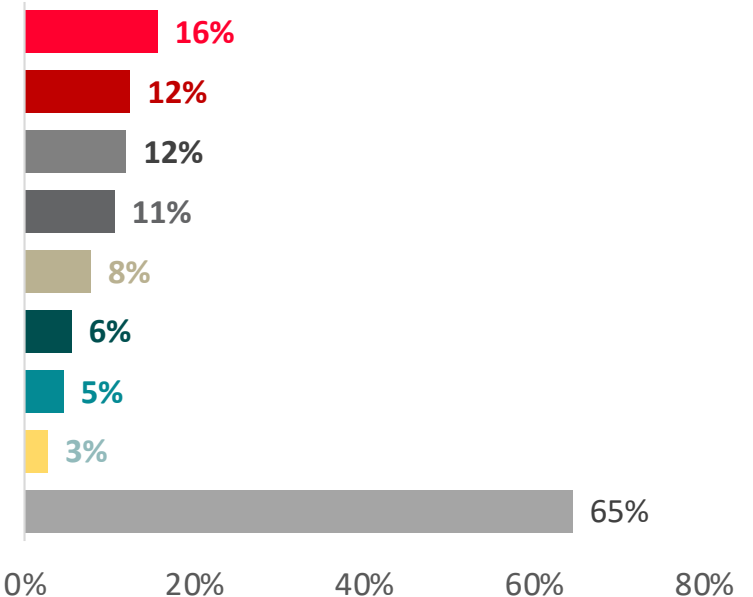
Plan testamentario actualizado y por escrito

Plan escrito de minimización del impacto impositivo

Plan de sucesión escrito

Plan de acción escrito

No tengo plan de transición



Del total de encuestados:

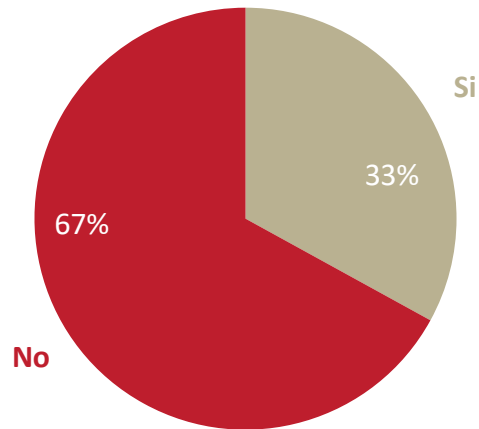
- Solo un 11% tiene los objetivos y metas por escrito
- Solo un 3% tiene un Plan de Acción por escrito
- Solo un 12% realizó una evaluación de riesgos personales y
- un 6% realizó el Plan de minimización del impacto impositivo por escrito
- Solo un 5% escribió un Plan de Sucesión

- 65% no tiene plan y es un número muy alto

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

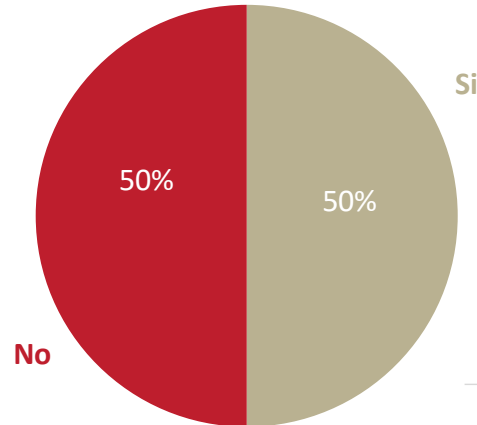
Resultados 2024



P37a. ¿Su Plan de acción escrito, fue actualizado en los últimos dos años?

El Plan de Acción escrito no ha sido actualizado en los últimos dos años por el 67% de los dueños que tienen un plan escrito. Al menos cada 2 años sugiero que se revisen y actualicen

La estructura impositiva que hagamos va a tener un fuerte impacto en lo que obtengamos como neto. No trabajar en este tema probablemente haga que estemos dejando mucho dinero en impuestos

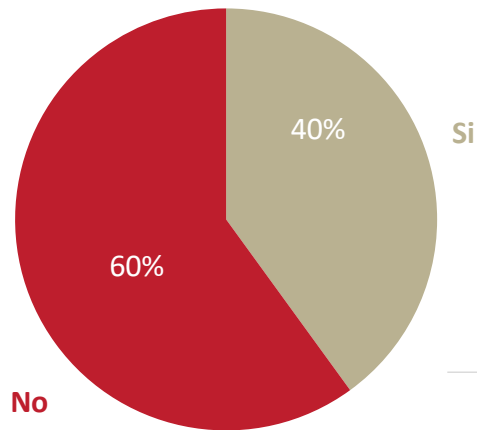


P37b. ¿Su Plan escrito de minimización del impacto impositivo está actualizado?

De aquellos que tienen un Plan para minimizar el impacto impositivo, solo un 50% lo tiene actualizado.

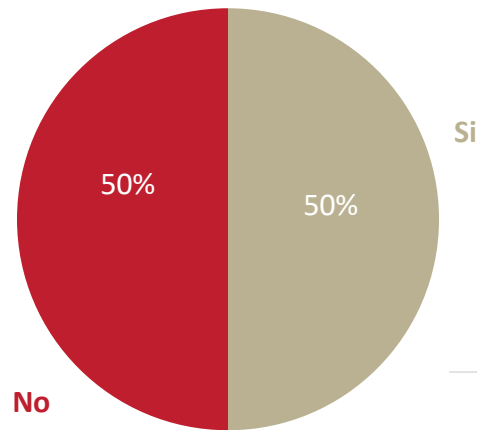
Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR



P37c. ¿Su plan de sucesión escrito incluye la transición/venta del negocio?

Sorprendentemente, 60% no incluye la posibilidad de transición de su negocio en el Plan de Sucesión escrito. Es recomendable que a pesar de que es un tema complejo sea incluido y tenido en cuenta.



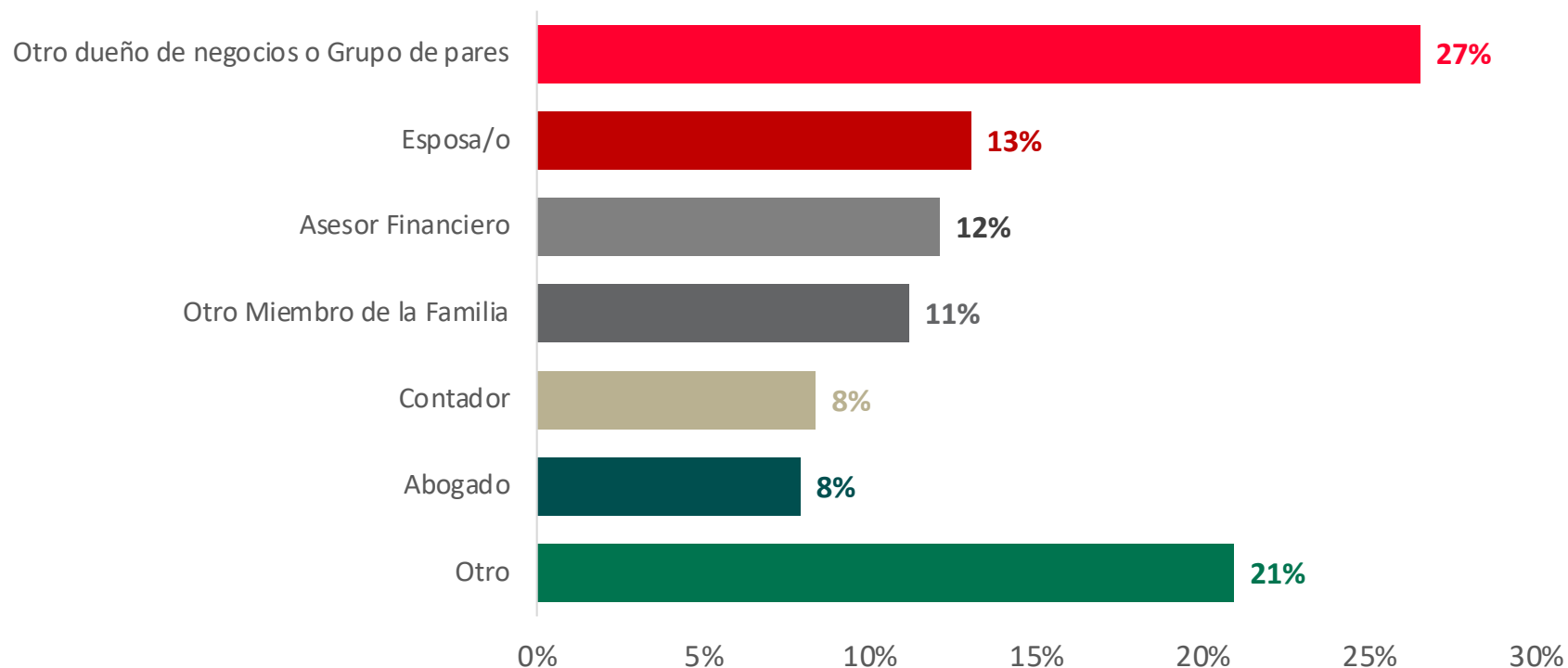
P37d. ¿Su plan de sucesión escrito incluye una valuación actualizada del negocio?

Un 50% de los dueños que tienen Plan escrito no incluyen una valuación del negocio actualizada. Lo he comentado con anterioridad y la consecuencia puede hacer que el plan pueda ser objetado judicialmente.

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

> P38. ¿A quién considera su asesor de máxima confianza?



Una proporción importante (27%) considera a grupos de pares u otros dueños como sus Asesores con mejor consideración.

Coincidentemente con otras encuestas, los Asesores Financieros y Contadores Públicos junto con los abogados están entre los más considerados si pensamos en profesionales externos.

Un 13% considera a su esposa/o como su Asesor de máxima confianza, mientras que se destaca "Otros miembros de la familia" con un 11% en la consideración como mejor Asesor de confianza. O sea que la familia podría sumar 24%.

Entre Grupo de pares y otros dueños de negocio y esposa con familia son los que tienen "**máxima confianza**",

Gustavo Schutt

EXIT PLANNING ADVISOR

Gustavo Schutt

Realicé la encuesta en forma totalmente independiente contratando una empresa de encuestas profesional que me ayudo en el proceso de realizar la encuesta, procesar las respuestas y armar los cuadros y gráficos.



Gustavo Schutt - Septiembre 2024

© Todos los derechos reservados.

Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización.

www.gustavoschutt.com.ar