

Índice

Introducción	13
PARTE 1 ¡Revisá!.....	19
Revisá tus sueños	21
¿Para qué emprendemos?.....	21
¿Por qué decidimos emprender?	25
El emprendedor	28
¿Emprendedor o empresario?.....	32
Preguntas para pensar(nos)	35
Síntesis 1	37
PARTE 2 ¡Accioná!.....	39
Activar la acción.....	41
Sociedades	42
Trabajamos juntos... ¿somos socios?.....	42
Otras relaciones comerciales.....	43
Distribuyendo los porcentajes de participación en una sociedad	48
Aportes	49
Retiros (dividendos)	50
Decisiones	52

¿Dónde está la falla de este esquema?.....	54
Affectio societatis	55
Riesgo empresario	58
¿Queremos ser empresarios?	59
La dirección y el financiamiento de una sociedad	61
Empresas familiares	64
Plan de negocios	69
Diferencias entre plan de negocios, plan de marketing y plan de comunicación.....	71
¿Qué producto vendemos? ¿Qué beneficio lleva al cliente?	72
Preguntas para pensar(nos)	74
Síntesis 2	75
PARTE 3 ¡Aprendé!	77
Ganancias	79
Tipos de rentas.....	81
¿Desempeñamos otros roles además de ser socios?	84
Rentas de los empleados.....	85
Acciones de la empresa como remuneración variable	88
Comisiones por referidos comerciales.....	92

Intereses por préstamos.....	93
Pagos dinerarios y no dinerarios.....	94
Herramienta para distribución de ganancias en una sociedad.....	96
Cashflow	98
Gestión del cashflow	100
Amortizaciones de activos fijos	104
Efecto de la inflación.....	107
Acuerdos.....	111
Comisiones	115
¿Qué trabajo desempeña quien gestiona una venta?	116
¿Las comisiones son algo de única vez o son periódicas?.....	117
Base comisionable: qué se comisiona y qué no	119
Diferencia entre retribuir y estimular.....	126
Preguntas para pensar(nos)	128
Síntesis 3	129
PARTE 4 ¡Practicá!.....	131
Casos de estudio.....	133
Financiamiento de un familiar	133

Padres que arman un proyecto inmobiliario para trabajar con los hijos	136
Una persona solo aporta su reputación: ¿esto la convierte en socia?.....	137
Se incorpora un nuevo socio a una sociedad ya operativa	139
Incorporación de nuevos miembros en un equipo .	140
Síntesis 4	144

PARTE 5 ¡Cuidá la familia! 147

El cuidado del patrimonio familiar a lo largo del tiempo 149

El modelo de los tres círculos: familia, propiedad y gestión.....	150
La dimensión de la propiedad	154
La dimensión de la familia	155
La dimensión del negocio.....	157
Caso: Marta, Rubén y sus tres hijos	158
Gobierno familiar: consejo de familia y protocolo familiar.....	160
El patrimonio a lo largo del tiempo	162
Sucesión del liderazgo y sucesión del capital	164
La educación financiera de las próximas generaciones	165

Caso: la familia Ferrari y su fideicomiso	167
Ramas familiares.....	168
Cuándo vender es la mejor decisión	170
Datos y perspectiva internacional	172
El rol del asesor externo.....	173
Preguntas para pensar(nos)	174
Síntesis 5	176

Epílogo 179

Libros recomendados 185

Biografías.....	187
Management	187
Desarrollo de habilidades.....	190
Mentoring.....	193
General.....	194
Emprendimientos.....	195

Celeste S. Cornejo.....199

Hallway.....201