

Este es un caso real, desafortunadamente se está viviendo justo en este momento:

Tienes contratos de servicio en México y un par de países de América Latina. Todo marcha sobre ruedas, aunque tu carga de trabajo es intensa porque muchas de las decisiones y la estrategia las defines tu.

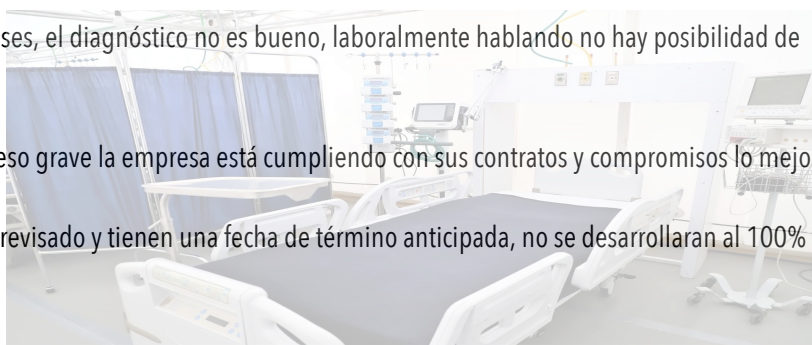
Una mañana todo cambió, de la nada un accidente cerebro vascular.

La condición de salud es crítica, aunque fuera de peligro se requiere asistencia para las funciones básicas.

La recuperación llevara meses, el diagnóstico no es bueno, laboralmente hablando no hay posibilidad de reintegración.

18 meses después del suceso grave la empresa está cumpliendo con sus contratos y compromisos lo mejor que puede.

Todos los contratos se han revisado y tienen una fecha de término anticipada, no se desarrollaran al 100% como se esperaba.



La plantilla de colaboradores ya se redujo. La expectativa es que no habrá contratos renovados ni contratos nuevos. La empresa tiende a extinguirse. Probablemente cierre antes del 2023.

Esta es la realidad, dolorosa y fria.

La expectativa de vida de la empresa sería completamente diferentes si hubiera contado con la cobertura del hombre clave.

Imagina la misma situación, pero con un capital de 5-10 millones de pesos que diera "oxígeno" a la familia para contratar un director o capacitar al mejor de los colaboradores no solo para buscar mantener los contratos actuales, sino para generar nuevos.

Quizá la empresa no crecería al ritmo que la crecía su fundador y dueño, pero en definitiva, su futuro sería mucho más positivo que el que enfrenta hoy.

Desarrollar estos proyectos que blindan la continuidad de la empresa es lo que hacemos, los seguros de vida como concepto de persona clave, además de ser 100% deducibles, resuelven precisamente este tipo de crisis.

Infórmate, vale la pena.