

¿Están los dueños de las empresas preparados para “salir” en algún momento?

En 2017 trabajando con uno de mis clientes, Empresa del rubro Financiero, me pide que lo ayude porque estaba cumpliendo 64 años, y estaba pensando en tres años poder vender su Empresa, y salir. En este caso dudaba si uno de sus hijos que de hecho trabajaba con él tenía “ganas” de seguir con el negocio. Para mi amigo, hubiese sido como un sueño cumplido. Luego de tener unas reuniones con el hijo quedaba claro que ni tenía interés ni motivación. Es mas!! El planteo que me hizo fue el de trabajar para agregarle valor a la empresa y poder venderla!!!. Mi amigo y su esposa bastantes desanimados con la noticia, y entonces definieron que teníamos que trabajar para llegar a buen puerto en tres años!!!!

Al mismo tiempo con otro cliente, en otra situación, también me estaba pidiendo ayuda pero para hacer una transición familiar.

Estos casos me llevaron a investigar a principios del año pasado, que había en el mundo para especializarse en esto!! Y es así que encontré lo que buscaba: descubrí que existía en Estados Unidos el Exit Planing Institute, que había desarrollado un modelo para abordar estos temas. Me inscribí, realicé el curso y me certifiqué allí como Exit Planning Advisor. Hoy trabajo en eso.

Aunque parezca mentira, los dueños de empresas, independientemente de su tamaño, no están preparados para “salir”, lo cual en algún momento inexorablemente ocurrirá, ya sea por decisión propia o por circunstancias externas que lo impongan.

A los dueños les pregunto: ¿estás preparado para salir (en algún momento)? Aunque sea por el mero transcurso del tiempo, es algo que sucederá. Otras preguntas que les formulo: ¿conocés como dueño de tu empresa el valor de tu negocio?, ¿sabés qué alternativas podrías tener para “salir” cuando llegue el momento?, ¿pensaste en trabajar sobre esas alternativas?

Son múltiples los motivos por los cuales un dueño puede llegar a tener el deseo, la necesidad o la obligación de salir de su empresa. Pueden presentarse de a uno, pero lo más habitual es que se den dos o más de manera simultánea, combinándose para desencadenar la salida.

Entre las decenas de razones posibles, las que aparecen con mayor frecuencia son:

- Deseo de “retirarse” del negocio, o al menos de pasar a otro proyecto
- Aburrimiento; pérdida de la pasión que sentía
- Ausencia de sucesores
- Incapacidad de competir, de hacer lo que el mercado demanda
- Carencia del capital necesario para crecer
- Edad y problemas de salud
- Necesidad de bajar el ritmo de trabajo y reducir el estrés

- Capitalizar lo trabajado durante tantos años y dejar ordenado el patrimonio familiar
- Conflictos con los socios
- Ganas de viajar o de pasar más tiempo con la familia

Mi trabajo consiste entonces en implementar una metodología de “Aceleración del Valor”, que se centra en **incrementar el valor de la empresa** para que los dueños cuenten con las mejores condiciones posibles y la mayor cantidad de alternativas, ya sea para ejercer alguna salida de su negocio o para continuar creciendo, **siempre** focalizados en agregar valor. Esto hace que una posible decisión de “salir” sea independiente del tiempo.

Se trata de un desafío muy interesante porque es una práctica nueva en Argentina. No existía aquí hasta el momento otra propuesta con este enfoque integral.

Para que la transición sea exitosa, resulta clave asegurar que el dueño:

- Maximice el “valor” de su empresa y entienda este proceso (a veces no es fácil comprender qué es lo que realmente da valor)
- Esté preparado personal y financieramente
- Tenga siempre un proyecto posterior

Para la gran mayoría de los dueños de empresas, muchos de ellos fundadores, puede ser una primera y única experiencia, razón por la cual no es extraño encontrarlos poco preparados y poco informados sobre uno de los procesos mas importantes que van a atravesar en sus vidas.