

Exit Planing: lo que todo dueño de una pyme debería saber

La edad, el cansancio, las ganas de cosechar lo que se ha sembrado durante años de trabajo y esfuerzo, son razones por las cuales muchas personas en determinado momento piensan en retirarse de su actividad profesional. Los dueños de pymes no son la excepción.

El problema, en este último caso, es que deben decidir qué hacen con su negocio. Allí siempre hay un valor acumulado que no se puede malograr o abandonar como si no existiera. Y la enorme mayoría de estos empresarios no sabe cuál es la mejor manera de concretar esa transición.

Es el caso de Rubén, dueño de una típica pyme argentina que originalmente se dedicaba a fabricar superficies espejadas y hoy amplió su actividad para ser proveedor de todo tipo de obras. Su esposa también trabaja en la empresa. Ambos tienen 62 años y dos hijos graduados universitarios que se dedican a sus actividades y nunca trabajaron en la empresa familiar ni la conocen en profundidad.

Rubén piensa ya en el momento de desprenderse de su pyme, y su mayor deseo es que ese paso sirva también para dejarles un patrimonio a sus hijos. Para ello necesita incrementar el valor de la empresa lo máximo posible. Hay manera de hacerlo, y ese es uno de los objetivos del Exit Planing.

¿Qué debe hacer Rubén para ponerse en marcha y estar en la mejor situación cuando llegue el momento? Identificar cuáles son los componentes de su empresa que crean valor y trabajar sobre ellos generando proyectos para incrementar ese valor. Será una tarea permanente, a la que tendrá que dedicarle todo el foco y el esfuerzo para obtener el resultado que busca.

El segundo aspecto que debe encarar Rubén en esta etapa es conocer a fondo las diferentes alternativas que existen para el momento de la transición. Especialmente porque algunas de ellas llevan tiempo y hay que construirlas. Pero lo importante es que cuantas más opciones conozca, más posibilidades tendrá de elegir llegada la hora.

Y existe también una tercera cuestión que aborda el Exit Planing y que Rubén no debería desatender: su propio proyecto personal para la etapa que viene luego de dejar su negocio. Esto es clave, porque las personas como él, emprendedoras, hacedoras, que trabajaron toda su vida, siempre van a sentir la necesidad de continuar activas de una u otra manera.

Hay miles de Rubén en un país donde las pymes florecen pese a las dificultades. Y según una encuesta realizada el año pasado, la mayoría de los dueños desconocen su valor. Es fundamental que puedan tener un apoyo, una guía para concretar la

transición de la manera más conveniente y provechosa para ellos y para sus familias, y esa es la misión del Exit Planing.