

Alejandro y Gabriel y su empresa (conociendo el Exit Planning)

Hace pocos días me encontré con Alejandro y con Gabriel. Es otro enfoque sobre el mismo tema que el caso de Rubén. Gabriel y Alejandro también tienen una idea de mi trabajo actual y me preguntaron entonces sobre algunos de los temas que quieren trabajar y que tienen un enfoque diferente al de Rubén.

Alejandro y Gabriel tienen una empresa de Tecnología, dan servicios y tienen productos creados por ellos para el Servicio de la Seguridad para Informática para Empresas. Por ahora es una empresa pequeña con una 40 personas trabajando con ellos. Por supuesto radicados en el Distrito Tecnológico. Es interesante que el producto que ellos crearon es escalable, se cobra por anticipado en base a suscripción. Es un tema que desarrollaremos, la importancia de generar flujos de cajas netos positivos.

Alejandro aun no llega a los 50 años mientras que Gabriel tienen menos de 40. Son jóvenes emprendedores, con algo mas de 16 años de experiencia en la industria. Sus familias compuestas con sus parejas e hijos jóvenes, los de Gabriel son niños.

El gran objetivo de ellos es el que me plantearon para esta etapa: “en 5 años” queremos tener la Empresa Atractiva para poder “venderla” a un comprador estratégico, (idealmente) a un buen valor, con un buen tamaño y luego cada uno de ellos va a seguir con proyectos que ya están comenzando a pensar.

Así que les comenté y conversamos bastante sobre Exit Planning. Le cuento que es una práctica de negocios que se incorpora en el trabajo del día a día, que tiene como objetivos incrementar el valor de la empresa y minimizar los costos ante una transición.

Uno de los objetivos en la primera etapa del proyecto es que podamos en conjunto determinar “el valor” de la Empresa hoy. No solo para tener un hito desde donde partimos, sino que debemos entender cuales son los factores y los componentes que hoy están restando valor, cuales están agregando, y cuales podrían agregar valor.

Además debemos entender que hay que preparar a la Empresa para que sea escalable, que pueda crecer, y que el crecimiento sea sustentable. No todas las empresas tienen las condiciones dadas para lograr el objetivo de “escalarlas”.

Por otra parte en la primera etapa de nuestro trabajo además de entender estos temas, vamos a poder discernir cuales son los tres o cuatro proyectos mas importantes, que están mas haya del día a día y de lo operativo. Lo operativo tiene que funcionar y tiene que hacerlo muy bien. Pero estos tres a 5 proyectos más importantes son los que si los elegimos bien nos van a llevar a donde queremos ir, y ponernos en el camino, en la ruta en la autopista que se dirige al horizonte de los 5 años.

Por supuesto que en el camino además existen imponderables, cambios, etc... que hay que ir acomodándose, tanto a nivel personal como de negocios.

Analizamos juntos que un objetivo importante que es el de conocer todas las alternativas para una transición, aunque ellos tengan claramente identificado que quieren “vender” a un comprador estratégico y a muy buen precio. Pero eventualmente poder elegir y ejecutar alguna de las otras alternativas cuando ellos quieran si es que así lo desean. Los sorprendió la estadística actual que aproximadamente el 80% de las empresa que “sí” quieren vender no se pueden vender. Es muy difícil vender una empresa y suele ser el activo mas ilíquido de los dueños de las mismas.

Hablamos también de la importancia de trabajar en la importancia de proyectos futuros, porque toda su vida fueron emprendedores, y para estas personas es fundamental continuar activas. Ambos tienen en claro el tema y con mucho tiempo de antelación (5 años) tienen en mente esos proyectos futuros y la idea que tiene uno de ellos es comenzar ya mismo con los primeros pasos de eso que se imagina para después.

La primera etapa del trabajo a encarar con ellos consta de tres pilares:

- Maximizar día a día el valor de su empresa
- Asegurarse de estar preparado personalmente y financieramente
- Trabajar sobre el proyecto posterior

Iniciamos el trabajo con una actividad conjunta para entre todos entender cual es el valor de la Empresa hoy y como “movemos” y “moveremos ese valor”.

Quedaron impresionados y me comentaron que lo conversaron al un amigo también dueño de una empresa y les parecía increíble ellos mismos poder establecer un rango de valor para su propia empresa y a partir de ahí comenzar a trabajar y luego escalarla.

Es muy importante que ellos mismos puedan responder a estas simples preguntas:

- ¿Cuánto vale tu empresa? ¿Por qué vale lo que vale?
- ¿Cuánto representa el valor de la empresa dentro del total de tu patrimonio?

Como la mayoría de nuestros empresarios -así lo demuestra mi encuesta realizada a fines del año pasado-, ignoraban cuánto valía su empresa. Tampoco sabían cómo calcular ese valor, ni qué cosas lo incrementan o disminuyen. Para los dos podría representar mas del 80% de su patrimonio.

Ellos ya conocen qué es Exit Planning, sabe qué tareas encarar, hacia dónde empezar a caminar para concretar ese objetivo que se plantearon a 5 años. El camino lo comenzamos a transitar, veremos si lo logramos!!!

Y comenzamos a tratar los múltiples temas que se desprenden en estos proyectos.