

IMAGINE A SU EMPRESA SIN USTED



Por Noah B. Rosenfarb

Tome un segundo para visualizar lo que ocurriría en su empresa si usted no pudiera comunicarse nunca más con su equipo de trabajo. ¿Qué sucedería si usted un día no llegara a trabajar? Si sucediera una tragedia, ¿cómo saldrían adelante su empresa y su familia? La discapacidad y la muerte no son cosas acerca de las cuales queremos pensar, pero la verdad es que las cosas malas suceden. Desafortunadamente, el 100 por ciento de los emprendedores muere. A continuación, algunas de las cosas que tomo en cuenta si algo llegara a sucedernos a mí o mis clientes.

¿Quién manejará la empresa?

Ya sea para pagar la nómina o decidir acerca de las compensaciones o proyectos importantes, alguien en su equipo debe tener la autoridad para tomar decisiones. Un “plan de continuidad de operaciones” aborda estos temas y muchos más. Más allá de poder ser usado durante una emergencia, este tipo de plan puede servirle como hoja de ruta para determinar a quién deberá usted entrenar para asumir responsabilidades críticas a medida que su negocio crece.

El nuevo dueño es...

La mayoría de las veces, veo como se transfiere la propiedad de la empresa a un miembro de la familia o a un fideicomiso a beneficio de la familia. Con demasiada frecuencia estas personas no tienen la experiencia para actuar como propietarias. Tampoco saben si deben vender el negocio o continuar siendo dueñas. Para una de mis empresas, estructuré un acuerdo en el cual un competidor en quien confío pagará a mi esposa un precio que sea un buen negocio para él y lo suficientemente justo para ella. A pesar de que mi esposa conoce a muchos de mis clientes, ella no tiene la pericia técnica ni las licencias necesarias para poseer y operar la compañía. Al estipular una cláusula de compra-venta en mi acuerdo de operaciones, puedo facultar a un propietario existente a vender la empresa a un precio predeterminado.

No asuste a su rebaño

Usted no se imagina las cosas que escuché luego de que un sorpresivo ataque cardíaco dejara incapacitado en un hospital al dueño de una empresa. Los rumores corrieron tanto entre los empleados como entre los clientes: que si su hijo se iba a ser cargo, que si su padre vendería el negocio, que si el equipo gerencial continuaría operando la empresa. Todos pensaban algo distinto. Sin embargo, la única cosa que casi todos los empleados tenían en común ese día era que estaban abiertos a la posibilidad de dejar la empresa para irse a la de un competidor porque sencillamente no sabían lo que iba a suceder. Esto puede evitarse si usted tiene por escrito una “historia de continuidad”, un plan de acción de quién llama a quiénes (empleados, clientes, suplidores...) y qué deben decir si a usted le sucede algo.

Conserve su talento

Cuando el dueño de una firma de *marketing* estaba preparando sus planes de continuidad, estructuramos un bono de permanencia para recompensar la lealtad. Financiado por US\$900,000.00 en seguro de vida que solo costaba US\$4,500.00 al año, se crearía un fondo de dinero si el propietario muriera. Este fondo pagaría US\$150,000.00 cada trimestre por seis trimestres consecutivos a aquellos empleados que permanecieran en la empresa (basado en un porcentaje proporcional del total de la compensación pagada). Ya que todos están al tanto de esto, si algo le sucediera al jefe el equipo está motivado a quedarse para ganarse esas bonificaciones.

Poderoso caballero es don Dinero

La mayoría de los emprendedores obtiene la mayor parte de sus ingresos de sus esfuerzos y tiene el grueso de su valor neto atado en sus empresas. ¿Cómo se impactarían su flujo de caja y valor neto si le ocurriera una tragedia? Luego de años de suplicas de un amigo cercano, un miembro de EO que yo conocí compró una póliza de seguro de vida por un valor de US\$6,000,000.00, y, tristemente, murió en un accidente dos semanas después. Cuando el agente de seguros le envió el cheque, la esposa lloró lágrimas de gratitud porque ese amigo nunca dejó de pedirle que protegiera a su familia. Ella sabía que enfrentaría muchos desafíos en su nueva vida, pero se sentía aliviada sabiendo que el dinero no sería uno de ellos.

Todos los emprendedores deberíamos tener atado a nuestro plan financiero un plan para proteger, hacer crecer y transferir nuestro negocio. Es correcto enfocarse en el crecimiento para alcanzar la meta de mayores beneficios, pero los valores de EO (Entrepreneurs' Organization) nos recuerdan que debemos “hacer una marca” y dejar un legado. Proteger lo que construimos es una buena manera de hacer exactamente eso. ©

Lea, comparta y descargue en www.gestion.com.do

Noah B. Rosenfarb, miembro de EO radicado en el sur de la Florida, tiene un largo historial aconsejando a emprendedores acerca de sus inversiones.