

La Jubilación del empresario autónomo

La mayoría de los trabajadores asalariados tienen claro cómo se van a jubilar. Llegará un día que dejarán su puesto de trabajo y comenzarán una nueva etapa en sus vidas. Sin preocupación por lo que se pueda quedar después de la marcha. Pero, esto no es lo mismo si es el dueño de una empresa el que se va a jubilar. Él es el propietario, y si se jubila ¿qué va a ocurrir con su empresa? Hay que prepararse con tiempo.

Una vez se ha tomado la decisión de cuál es el mejor momento de comenzar una nueva etapa y retirarse de la primera línea de su empresa, comienzan las dudas ¿cuándo es el momento ideal para hacerlo?, ¿cuándo y cómo jubilarse?, ¿podré hacerlo? No es fácil. *Lo primero para tener en cuenta es que la jubilación no siempre tiene por qué estar marcada por la edad.* Se trata de una decisión que implica deliberar sobre el futuro de toda una empresa, con lo que ello representa. ¿Cuál será el siguiente paso para su empresa tras la jubilación?

Aunque suene a frase típica, la realidad demuestra que el éxito viene determinado al 99% por la preparación previa, ya sea en el deporte, ya en el ámbito personal, ya en el mundo laboral. Con la jubilación del empresario ocurre igual. *Es importante ser proactivo en la búsqueda de un comprador para su empresa si, por ejemplo, ve que sus familiares no son idóneos para continuar con su negocio.* Ya sea porque no están preparados o porque los hijos no desean adquirir ese trabajo y responsabilidad. En otras ocasiones puede darse la situación donde se dilata demasiado el momento de sucesión, encontrándose con que tiene que malvender la empresa en un periodo recesivo porque ha esperado más de la cuenta hasta ser demasiado tarde. Lo ideal es que inicie la preparación de la empresa para su venta con antelación ya que este proceso no se prepara de un día para otro. ¿Está su compañía preparada para realizar una operación corporativa?

Situaciones comunes para reflexionar sobre su jubilación

1. Sus hijos no quieren o no están preparados. Es frecuente que el empresario se encuentre con que sus hijos no quieren sucederle, porque han elegido otros caminos y no les seduce la responsabilidad, el peso y el riesgo de ser empresarios.
2. Anticipa futuros conflictos en la familia. Otros propietarios prevén futuros conflictos en la familia y prefieren preservar la armonía familiar. Hijos con caracteres diferentes, choque de egos, interferencia de sus cónyuges, celos, y tantas otras realidades que arruinan la familia y sus relaciones.

3. Un revés en su salud. Un cáncer, un ictus, un accidente, un infarto aparecen en el momento menos esperado y provocan una necesidad de venta cuando el empresario se encuentra menos estable emocionalmente. Surgen las prisas y los compradores lo aprovechan.
4. Esperar a que aparezca un comprador. Es un verdadero error esperar que un comprador aparezca. No suele suceder y, cuando sucede, es muy raro que sea el más adecuado. Habitualmente los que aparecen son buscadores de oportunidad y serán agresivos en la negociación final porque saben que son la única alternativa.
5. La edad no perdona. Otro peligro al que se enfrenta el empresario es que, según pasan los años comúnmente pierde la fuerza y la ilusión y eso se contagia al resto de la organización. La compañía se deteriora porque el líder está menos involucrado, porque le falta la energía.
6. En el momento equivocado. Muchos propietarios dilatan la venta hasta que es demasiado tarde y se encuentran con que tienen que malvender su empresa en un periodo de recesión. Las empresas hay que venderlas cuando la economía va bien y la empresa también.

Por ello, al igual que los deportistas, los empresarios tienen que saber cuándo retirarse. La diferencia es que la retirada para el empresario no es inmediata, sino que ha de ser planificada. Un proceso de venta profesional lleva tiempo y no hay nada más importante en la vida profesional de una empresa que su venta. Dicha preparación resulta esencial en un mundo empresarial tan competitivo como el actual. El empresario, por regla general, no quiere que su entorno sepa que estaría dispuesto a vender como paso previo a su jubilación. Por este motivo no es capaz de explotar adecuadamente las posibilidades de mejora y preparación de su compañía. Pero para ello existen técnicas para gestionar adecuadamente la confidencialidad del proceso.

Maximizar el valor y el precio de su empresa (para ser vendida)

El último reto no es encontrar sólo un comprador, sino aquel para quien más valor tenga la empresa. Para ello es vital presentar su mejor rostro; gestionar adecuadamente la comunicación, enmarcar la negociación en los aspectos de mayor valor y gozar de buenas alternativas con otros posibles compradores es decisivo para que la operación tenga el mayor éxito. Para muchos propietarios es muy complicado. El tiempo vuela, la vida es impredecible, el ritmo de transformación en su sector frenético y nos encontramos hoy en uno de los mejores periodos para la venta de una empresa.

Si desea preparar su empresa para el futuro, le ayudaremos. Atentamente.