



Lecciones que debemos aprender de *WeWork*

Miguel Argüello
Derecho e Inversión / Blog



Pero... ¿quién es Wework?

“WeWork es una empresa que se fundó en 2010 con la visión de crear entornos en los que las personas y las empresas pudieran reunirse para hacer el mejor trabajo posible - Cuenta con una amplia gama de soluciones de espacio de trabajo para empresas, desde membresías de coworking hasta oficinas privadas y pisos completos”





EL BOSQUE EN EL QUE LA EMPRESA HA ESTADO

- Solo en USA y Canada tiene alrededor de 18 millones de pies cuadrados de espacio para renta.
- Presente (o estaba) en 119 ciudades, con poco más de 777 ubicaciones en 39 países en todo el mundo.
- Salió a Bolsa en el 2019. Luego hubo una inversión en la que el 56% de la empresa está en manos de Softbank. Empresa con sede en Japón. De hecho la empresa nipona posee cerca del 71% de las acciones.
- Durante dos años (2020 - 2021) El Work From Home (WFH) fue determinante en el mundo laboral
- La situación económica mundial del 2022 y 2023. Incremento en las tasas de interés
- Ojo. Sus arrendamientos - de WeWork -son de corto plazo. No posee compromisos de largo plazo.
- Exceso de oferta en el sector en el que opera + un incremento de la competencia.

**Analícemos un poco
más...**



Los contratos de servicio que tienen son de corto plazo. Son rentas de espacio.

Entonces tenemos Contratos de corto plazo vs contratos de largo plazo con los propietarios de los edificios donde operan.

Su salida a bolsa demasiado precipitada en el 2019. Un año después, la pandemia.

Su ex CEO Adam Neumann, fue en muchas ocasiones caracterizado como:

imprudente

con estilo de vida desordenado y

tomando decisiones demasiado

cuestionables.



Tiene activos por valor de 15 mil millones U\$, **pero** 18.6 mil millones de dólares en deuda, según el Wall Street Journal.

Debe casi 100 millones de dólares "en alquileres no pagados y tarifas de terminación de arrendamiento" a las empresas inmobiliarias y los propietarios con los que trabajó

No evaluó la tolerancia y el apetito al riesgo y tampoco se preparó para eventualidades que pasan en los negocios inmobiliarios





¿QUÉ APRENDEMOS?

PRINCIPALMENTE A EVALUAR

- Aprendamos a evaluar los contextos, externos e internos en los que las empresas se mueven.
- No salgas a la bolsa o realices expansiones mientras no tengas tu negocio sólido y con un equipo que te ayude a tomar decisiones informadas
- A conocer el apetito y tolerancia al riesgo. Estoy seguro que les hará mover, no solo más rápido, sino con mayor precisión.

PRESTA ATENCIÓN

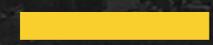
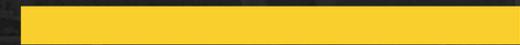
Es importante una constante evaluación de riesgos. En el negocio inmobiliario hay varios riesgos que deben ser manejados de forma prudente.

Prudencia al crecer. Puedes tener el mejor modelo de negocio, pero no siempre se debe correr a toda prisa.

Creación de estrategias sostenibles. Ambiciosas, pero sostenibles.

COMUNÍCATE CON NOSOTROS

PARA PREGUNTAS, COMENTARIOS Y
MÁS INFORMACIÓN



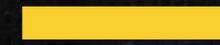
UBICACIÓN

Consultoría Regional



WEB

www.derechoeinversion/ar-consulting.com



E-MAIL

asesoria@arguelloromero.com