

“Muchas empresas dejarán de ser familiares”

POR:
PABLO BALCÁ CERES
FOTO: **FÉLIX AMAYA**

Claudio Zuchovicki, gerente de Desarrollo de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Argentina, habla sobre la bursatilización de las empresas familiares en Latinoamérica.

Los desafíos para el desarrollo del mercado bursátil en la región también pasan por el lado de la apertura de las empresas locales. Claudio Zuchovicki comparte sus consideraciones sobre los dilemas que afrontan las empresas familiares para ingresar.

¿Cómo hacer crecer el mercado bursátil en El Salvador y Centroamérica?

La pregunta es: ¿por qué tenemos estos mercados tan pequeños, con poca gente participando? Seguramente por miedo, por la informalidad de la economía y por la incertidumbre. ¿Qué tenemos que hacer para que crezcan los mercados? Atacar esos problemas. En resumen, vencer el miedo y mejorar la transparencia, la información, el buen gobierno corporativo.

Por el lado de la oferta, por lo general las empresas en estos países son de carácter familiar...

Eso se vence con el tiempo y con educación. ¿Por qué tiempo? Sí, las empresas latinoamericanas son familiares, pero imagina que si un fundador tiene dos hijos y ellos a su vez tienen como cinco o seis hijos cada uno es muy difícil sostener una empresa familiar. Y como somos países jóvenes vamos a entrar en una generación en donde se replantea esa idea y muchas empresas dejarán de ser familiares.

¿Cuándo pasa eso?

En la tercera generación, que son los 200 años.



En El Salvador las compañías más antiguas son centenarias y cincuentenarias.

En la centenaria ya está gobernando la tercera generación, mientras que en las cincuentenarias ya hay tercera generación, pero todavía domina la segunda; pero además otro tema que está pasando son las compras de compañías. La pregunta que tiene que hacerse a un empresario es: ¿qué le preferís dejar a tu hijo, una empresa o plata? Hay unos que prefieren dejarle una empresa en movimiento;

hay otros que dicen no, mucho lío. Por otro lado, se dan transformaciones de compañías por compras, fusiones, adquisiciones. A partir de ahí se da el crecimiento de la oferta bursátil.

¿Ese tiempo se puede acelerar?

Este proceso debe ser voluntario, si lo hacés obligado por lo general no funciona.

¿Cuáles son los principales mitos que enfrentan las empresas familiares con respecto a los mercados de valores?

Primero, si van a perder el control de la compañía, pero no lo van a perder si venden un porcentaje que les permita mantener el control. El profesionalismo para algunos es muy bueno, otros se sienten inseguros. Imaginate que deba contratar a un gerente que de pronto pueda desplazar a mi hijo, es un dilema familiar, cómo va a reaccionar mi hijo o un sobrino, todo eso hay que vencerlo.

Hay casos exitosos de empresas que entran a bolsa, pero también hay fracasos; por ejemplo la empresa del brasileño Eike Batista, OKG, que hoy está en quiebra. Él declaró que uno de los peores errores que había cometido es abrir la empresa a la bolsa...

Sí, porque se hizo transparente, al hacerse transparente todo el mundo pudo ver los balances. En realidad, la empresa cayó por no poder ser sustentable en sus negocios. Si tienes una empresa que sus actividades e ingresos no son totalmente transparentes, entonces no te conviene abrir el capital, pero si tienes una empresa transparente y puedes mostrar los balances, es la manera más barata de financiarse. ●

+BIOGRAFÍA

Claudio Zuchovicki

Es administrador de empresas, graduado de la Universidad Argentina de la Empresa. En la actualidad, se desempeña como gerente de Desarrollo de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, además fue trader en ABN AMRO.