



QUIEN NO VE A SU ALREDEDOR, PUEDE REACCIONAR MAL Y TARDE

Se estima que en Bolivia la amplia mayoría de las empresas son familiares y que la ausencia de una gerencia profesional que las administre, es la principal responsable por el fracaso de sus operaciones. Una constante que se repite en muchos los países de habla hispana y que podría ser funesta para las economías nacionales, si se tiene en cuenta la recesión que amenaza con instalarse en la región a corto plazo. Ante este escenario poco alagueño, la recién fundada GENEА Wealt Management aporta soluciones, poniendo a disposición de sus clientes la asesoría profesional requerida para asegurar su patrimonio.

POR AMÉRICA ECONOMÍA

Para la mayoría de las personas la familia es el bien máspreciado y mantener la unidad del núcleo parental se constituye en una de sus metas más importantes. ¿Pero qué sucede cuando el patrimonio familiar es la base a partir de la que se construye una empresa? Entonces la tensión que significa conseguir rentabilidad en el negocio, puede aumentar considerablemente el potencial de conflicto, ya alto, en este tipo de relaciones personales. A esta condición natural de las empresas familiares, en nuestro país y la región, se suma la falta de profesionalización en el entendimiento de gerencia directiva en este tipo de inversiones.

Según Roger Javier Urey en su libro “Padres trabajadores, hijos ricos, nietos pobres. ¿Mito o Realidad?” (La Hoguera, 2007), más del 80% de las empresas en Bolivia son familiares, su expectativa de vida no supera los 15 años y suelen desaparecer antes de completar el proceso de sucesión. A causa, principalmente, de la ausencia de una organización administrativa eficiente de los recursos, independiente del factor personal predominante.

Una realidad que afecta negativamente el desarrollo económico del país, compartida por la mayoría de los países hispanohablantes, que debe y puede modificarse, en opinión del boliviano Mauricio Ríos García, economista graduado de la Universidad de San Simón, con una maestría en Economía en la Escuela Austriaca de la Universidad Rey Juan Carlos; y los españoles David Moreno Vincent, licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, y María Blanco Gonzales, doctora en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y profesora de Historia del Pensamiento Económico de la Universidad CEU- San Pablo, en la capital española. Los tres socios fundadores de GENEA

“Somos expertos en crisis y contamos con un herramental teórico y práctico muy distinto del convencional, lo que nos permite ofrecer un producto con un muy alto valor añadido”.

Wealt Management, empresa que tiene como misión aportar a las familias una visión integral y profesional de la gestión de su patrimonio, que haga a sus operaciones capaces de reaccionar ante las vicisitudes del contexto económico y competitivas en un mercado globalizado.

“El germen de GENEA Wealt Management fue nuestro encuentro hace cuatro años en Madrid, cuando estudiamos y experimentamos de primera mano la peor crisis económica internacional desde la Gran Depresión” dice David Moreno, socio fundador y Director de Family Office, por entonces alumno del profesor Jesús Huerta de Soto, como el boliviano Mauricio Ríos García, socio fundador y Director de Análisis y Estrategia de la empresa, en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, donde la doctora en economía María Blanco Gonzales, actual Presidenta de GENEA, era docente: “Cuando me contaron su idea y visión de la empresa me sentí más que honrada de que dos de mis mejores alumnos contaran conmigo. Es la prueba de que las ideas en acción funcionan”. La propuesta consistía en montar una empresa de servicio de preservación patrimonial para familias, ante la situación de incertidumbre generalizada de la economía mundial, enfocada inicialmente en los países iberoamericanos.

“Decidimos fundar la empresa en un momento sobre el que no podemos estar más convencidos de que en América Latina y en Bolivia, en particular, existen muchas familias con grandes patrimonios que pueden beneficiarse de nuestros servicios, pero sobre todo de nuestro

enfoque de diagnóstico y prescripción. Somos expertos en crisis y contamos con un herramental teórico y práctico muy distinto del convencional, lo que nos permite ofrecer un producto con un muy alto valor añadido”, dice Mauricio Ríos.

La apuesta por el mercado latino guarda relación con el nuevo ciclo económico que debe enfrentar la región, que ha empezado a poner a prueba la calidad de las inversiones realizadas en la época de auge. “Aquellos empresarios que aborden el ajuste con un balance saneado, lo menos, podrán acceder a bienes de capital concretos para inversión a precios irrisorios”, afirma Mauricio Ríos y destaca que GENEA Wealt Management ofrece un servicio “de preservación patrimonial muy discreto y confidencial, a la vez que concreto y riguroso”. En el que se separa el patrimonio familiar del capital empresarial, acompañando a las familias en el proceso de definir el propósito de su patrimonio, en base a su capacidad de generar riquezas para sí y para las generaciones posteriores. “Tradicionalmente se escucha la frase de que no deben mezclarse los sentimientos con los negocios. Pero lo cierto es que las personas somos emocionales, y las familias son especialmente intensas en este punto. Nuestra misión consiste en incorporar esas emociones en el proceso, ya que no pueden eliminarse. Pero incorporarlas no significa que decidan ellas. Ello implica un trabajo de definición de objetivos, de comprensión de los valores que nos definen como familia y de qué es lo que queremos para los miembros de la familia y por cuantas generaciones”, afirma David Moreno. ▶▶

Para los expertos de GENE A Wealt Management definir el propósito de la empresa es indispensable para establecer una estrategia de inversión eficaz. Lugo, en opinión de Mauricio Ríos, es “necesario considerar todos los posibles riesgos e incertidumbres derivados del entorno y algunos de la propia empresa, que podrían ser mucho mayores a los considerados cuando se tomaron algunas decisiones iniciales, para finalmente construir un portafolio de inversiones”. “Nuestro enfoque tiene tres pilares fundamentales. El primero es el de preservar el patrimonio no maximizar el beneficio, lo que buscamos es la tranquilidad de nuestros clientes. El segundo es gestionarlo como una empresa. Al fin y al cabo, las empresas, al menos las que tienen éxito, tienen un objetivo claro, un mecanismo de toma de decisiones y una organización muy clara en términos de funciones y responsabilidades. Lo que nos lleva al tercer pilar, que es casi el fundamental: que la familia mantenga siempre el control de las decisiones”, complementa David Moreno. Quien además asegura que los clientes potenciales de GENE A Wealt Management “no son las empresas familiares necesariamente, sino las familias con grandes patrimonios por preservar. Nuestros clientes pueden ser propietarios de empresas familiares, pero realmente somos una Family Office. Por lo tanto, nuestro trabajo se centra en la transformación del patrimonio familiar, que puede ser una empresa con una actividad productiva, en una empresa patrimonial, que es una institución cuyo objetivo es la tenencia de activos”.

De momento, GENE A Wealt Management cuenta con operaciones en Madrid, Ciudad de Panamá y Santa Cruz de la Sierra. Consultados por los motivos que los llevaron a elegir la Capital Oriental como la sede de su actividad en la región,

Mauricio Ríos responde: “además del hecho de que es el entorno económico que más y mejor conozco, está su ubicación geoestratégica. Necesitábamos completar el triángulo con las oficinas en Madrid y Panamá para cubrir el mercado iberoamericano. Por otro lado, debido al diagnóstico que tenemos no sólo del país, sino de toda la economía de la región, creemos que Santa Cruz podría albergar la mayor cantidad de empresarios inducidos a cometer errores generalizados de inversión y que, por lo tanto, mayor ayuda nuestra necesitarían para asumir un periodo inevitable de liquidación forzosa de proyectos que probablemente nunca debieron realizarse”.

A esto, David Montero añade que “debe tenerse en cuenta que, al igual que la economía boliviana, en la economía española la figura predominante es la del empresario personal, de tamaño medio, por lo que las crisis empresariales en muchas ocasiones terminan siendo crisis familiares”, afirmación que Mauricio Ríos complementa diciendo que en Bolivia “al

haber copiado ciertas estructuras económicas y de administración pública como el de las autonomías, hay muchas señales que nos permiten advertir que el tipo de crisis que está empezando a atravesar es demasiado similar al que estudiamos y vivimos en España, lo que nos otorga cierta ventaja a la hora de prever qué formas podrían tener determinados sectores de la economía, y por tanto, saber dónde y cómo empieza el trabajo con nuestros clientes”.

Entre los servicios ofrecidos por GENE A Wealt Management, además del diagnóstico detallado de la situación de la empresa, la ayuda para planificación fiscal y sucesoria, la gestión de un buen gobierno, el asesoramiento en decisiones de inversión, la gestión del ecosistema de proveedores y la definición del cuadro de mando, está la oferta de asesoramiento para que sus clientes puedan acceder con su patrimonio a la Comunidad Europea, permitiéndoles un nivel de liquidez adicional, seguro, que les posibilite optimizar la carga fiscal. 

