

SUCESIÓN EN LA MEDIACIÓN



Jose Antonio Vargas González

CEO ACRISURE-SUMMA ESPAÑA

SUCESIÓN EN LA MEDIACIÓN

¿EXISTE UN PROBLEMA REAL EN LA MEDIACIÓN RELACIONADO CON LA SUCESIÓN DE LAS EMPRESAS?

Problema como tal no, porque los mercados se adaptan. Pero evidentemente, la generación del baby boom, que protagonizaron la explosión demográfica y protagonistas del desarrollo económico en la España de los 90, son la mayoría de los que ahora llegan a los 60 años. Claro que hay un número elevado de corredores y agentes que deben buscar una solución para la perpetuación de sus empresas.

Pero el problema yo lo veo en la falta de planificación, de preparación y ausencia de análisis de dicha sucesión. Hasta que es demasiado tarde. Incluso noto desconocimiento de las alternativas posibles. O que sencillamente esperan que sus hijos tomen el relevo sin más.



No olvidemos que la mayoría de las carteras se hicieron poniendo una “tienda” y esperando que los clientes vinieran o entraran a comprar un seguro, el de autos, que es obligatorio. Esto ya no es así y vivir de una cartera sin trabajarla tampoco.

A diferencia de otros países, aquí hay una cultura, quizá por la precariedad del trabajo juvenil, a pensar que los hijos van a heredar un negocio con una renta fija, sin pararse a pensar que esas carteras se construyeron en otro entorno económico muy diferente al actual.

¿CUÁLES SON LAS CONSECUENCIAS? ¿LA LLEGADA DE FONDOS DE INVERSIÓN PARA COMPRAR CORREDURÍAS?

Problemas de sucesión siempre ha habido y corredores que han sabido gestionar la sucesión con éxito también. De la misma forma que muchos otros han perdido un importante patrimonio familiar por no hacerlo correctamente y/o tardar demasiado. Lo vemos todos los días. Corredurías, un día importantes, y que hoy apenas tienen valor.

Ahora bien, la llegada de los fondos de inversión tiene otro origen que es ajeno al sector. Venimos de un periodo con un exceso de liquidez, falta de alternativas de inversión en sectores en crecimiento, tipos de interés bajos, etc., es decir, factores macroeconómicos que ha llevado a estos fondos a invertir en un sector nada atractivo para ellos, pero que utilizan, o han utilizado, como refugio en momentos de escasez de ideas. Sin embargo, el ciclo económico ha cambiado y ahora las alegrías no son tantas y sólo buscan maximizar el beneficio para salir corriendo.

No perdamos de vista que los fondos son por naturaleza oportunistas, que estructuran operaciones financieras complejas, condicionando los pagos y endeudando las sociedades hasta niveles de riesgo con la finalidad de reestructurar rápidamente y salir en cuatro o cinco años haciendo arbitraje de los múltiplos y sin ningún interés por lo que dejan detrás: directivos, personal, clientes, entidades aseguradoras, etc.

¿Están interesados en comprar corredurías con problemas de sucesión? No especialmente. Están interesados en comprar cualquier cosa.

¿Son la solución para los problemas de sucesión? Solo para aquellos corredores no arraigados, que no sientan pasión por lo que han creado, por su obra. Para aquellos otros que sienten como una creación personal su correduría, que desean perpetuarla, no son opción. Muchos corredores ni se plantean poder vender su correduría a un fondo.

La sucesión debe ser vista como la perpetuación del negocio, de la obra creada hasta ese momento por el agente o corredor. Esa perpetuación exige buscar la mejor alternativa.

Desde Acrisure-Summa creemos que tiene que haber alternativas para todos, para los que no les importa lo que acabe pasando con su negocio y para los que buscan una sucesión real al negocio que crearon con tanto esfuerzo.

Yo mismo tuve que tomar la decisión en un momento dado, no fue fácil, quería que el negocio que había formado tuviera sucesión y continuidad, por eso me decidí por una correduría internacional en vez de un fondo de inversión. Y, mira, no ha sido mala la decisión. Hoy en día Acrisure es la 5ª correduría a nivel mundial. Y el negocio que creamos en Summa con tanto esfuerzo, hoy es el negocio de Acrisure en España.

