

FINANZAS Y NEGOCIOS

SUCESION EN EMPRESAS FAMILIARES

Quién toma la posta

SILVIA NAISHTAT

En Estados Unidos ser hijo de Rockefeller no garantiza nada. Si el padre quiere desheredarlo, lo puede hacer. Y tiene que empezar de nuevo, sin nada en la caja fuerte ni en el armario. Es decir, desde abajo. De acuerdo a Salvatore LaSpada, asesor filantrópico de la Rockefeller Financial Services, éste fue uno de los motivos que nutrió de espíritu emprendedor a la economía norteamericana. En la Argentina no se puede desheredar a un hijo y para colmo a muchos hijos de los Rockefeller en versión doméstica los ganó la pereza y no aprendieron a manejar las empresas de sus padres. Uno de los motores que impulsa la venta de las empresas familiares es, precisamente, el problema de la sucesión.

"No hay a quién dejárselas", dice Leonardo Glikin, experto en Planificación Sucesoria, una rama que en Estados Unidos tiene 31 años de vida, 5.000 especialistas y que alimenta, en definitiva, el colosal negocio de los seguros de vida. Por allá los impuestos sucesorios son muy altos y no hay una parte reservada para los herederos necesarios (esposa e hijos) como ocurre en la Argentina. Eso los acostumbró a pensar la herencia. Por aquí, sin impuesto a la herencia desde que José Alfredo Martínez de Hoz lo anuló, la planificación está comenzando a gatear. "El empresario pasa su vida haciendo lo que sabe y un buen día se encuentra frente a dos organizaciones cuyas

dinámicas no necesariamente coinciden, la empresa y la familia", describe Glikin. Un casamiento, un divorcio, un fallecimiento, el retiro de algún socio, o la incorporación de otro son verdaderos sacudones en las empresas familiares: todo tiene proyección hacia el patrimonio de la firma.

La mayoría de los clientes de Glikin son mujeres de 60 y pico, profesionales y pertenecientes a la clase media alta. Temen que ellas o sus hijos pasen de príncipes a mendigos. Ese palpito tiene sus razones. Si la empresa cotiza en bolsa, mientras desayuna y lee el diario, la esposa del presidente se puede enterar de cómo evoluciona el patrimonio familiar sin recurrir a preguntas incómodas para el marido. Pero en las que no cotizan, la información queda reservada a los accionistas y el síndico de la compañía se puede poner en guardia y advertir: "Si usted no es accionista, no tiene derecho a ver los libros". La experiencia le enseñó a Glikin que muchas veces se utilizan las sociedades anónimas como un mecanismo para ocultar el patrimonio o dejar en inferioridad de condiciones al cónyuge o a un heredero, más allá de lo que la ley permite.

—¿Por qué lo consultan?, le preguntó Clarín.

—Quieren orientación. Necesitan saber cuál es el grado de control que ellas y sus hijos pueden tener en la empresa y temen que la sociedad quede en cabeza de un heredero en detrimento de otro. Todo esto se da en un marco donde cambió la realidad, hay segundos y

terceros matrimonios, hay hijos de esos nuevos matrimonios y la marcha de las empresas no son lo que las esposas imaginan. Cuando se está afuera de la sociedad se piensa muchas veces que las ganancias o el patrimonio es mucho mayor a lo que es en realidad.

—¿Y usted qué aconseja?

—Que se animen a hablar de aquello que no se habla que es la planificación sucesoria y cuyo primer paso clave es una fotografía del patrimonio. Hay gente que acumuló fortunas evadiendo impuestos y tiene cuentas en paraísos fiscales o en Suiza sin que lo sepa su propia familia.