

EXPANSIÓN
EN ALIANZA CON **CNN**

EMPRENEDORES

Hoteles Misión, ¿sin sucesor?

HOTELES MISIÓN SE INSTITUCIONALIZA PARA NO MORIR

Las empresas que entran a la Bolsa no sólo buscan financiamiento, también, trascender en el tiempo.

Viernes, 5 de agosto de 2016 a las 6:00 AM



Intención. Zapata planea retirarse después de que la compañía salga al mercado bursátil. (Foto: Gladys Serrano)

SAMANTHA ÁLVAREZ

CIUDAD DE MÉXICO (Revista Expansión) -

Hoteles Misión prepara en 2020 su entrada a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Pese a sus planes de crecimiento, no son las condiciones de financiamiento lo que atrae a la empresa familiar al mercado bursátil, sino la institucionalización necesaria para trascender sin que la familia Zapata la dirija.

“Está usted enfrente del último de los mohicanos en la dirección del grupo. Está establecido por la situación estatutaria que esta empresa no va a continuar con familiares en la dirección. Se traerá a un director hotelero externo que será quien lleve las riendas del grupo y la familia quedará como accionista y participación en el consejo”, dice Roberto Zapata, director general de la empresa y miembro de la segunda generación de Hoteles Misión.

La compañía tiene 56 hoteles en el país y 3,500 empleados. Antes de entrar a Bolsa tiene otras metas: llegar a 100 unidades propias para 2019 y desarrollar 25 nuevos productos que ya tiene en puerta.

“Nuestra participación bursátil nos llevará a terminar de darle la gran institucionalización al producto. Y, ¿quiere que le diga una confesión? También es mi retiro”, sentencia el empresario, de 54 años.

Hoteles Misión ya está lista para entrar a la BMV, lleva 12 años implementando gobierno corporativo –uno de los requisitos que la Bolsa solicita–, pero si lo hace ahora, el valor que los inversionistas pagarían por sus acciones sería bajo, estima Zapata.

La calificadoras Moody’s y Standard & Poor’s ya están en pláticas con la firma para iniciar su proceso de colocación de deuda y después, capital.

Ventajas:

1. Mejores condiciones (plazos y tasas) de financiamiento.
2. Transparencia y organización en la información del negocio.
3. Mayor credibilidad como marca frente a clientes, proveedores e inversionistas.
4. Se evitan conflictos familiares.
5. Se asegura la trascendencia de la empresa aun sin sus fundadores.

Requisitos:

1. Prácticas de gobierno corporativo y comités establecidos.
2. Al menos tres años de existencia.
3. Ventas desde 100 millones de pesos.
4. 15 millones de udis de capital contable (unos de 81.1 millones de pesos).
5. Capacidad de generar información financiera que esté auditada.
6. Que la contabilidad esté en normas internacionales.
7. Ser evaluada por una calificadora.
8. Hacer frente a los costos de instauración de gobierno corporativo, entrada y mantenimiento en Bolsa.
9. Un fundador o CEO abierto al cambio y a la rendición de cuentas.

Fuentes: José Manuel Allende, director General Adjunto de Emisoras e Información de la BMV; José Trujillo, director del Centro de Empresas Familiares del ITESM Santa Fe; Karen Watkins, miembro del Centro de Investigación e Inteligencia Económica de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla; Guillermo Cruz, director General Adjunto de Asesores de Consejo y Alta Dirección.