



¡Ojo! Es mi dinero

Por Josemaría Vázquez V.

Profesor de Política de Empresa y Empresas Familiares del IDE Business School

En el mundo de las empresas familiares, para que éstas pervivan, se debe cuidar de forma esmerada las relaciones familiares y, si no se cuidan los pequeños detalles de estas relaciones, estos pueden dar al traste con las empresas.

Cuando Alfredo habló conmigo se le sentía muy molesto: “Esta es la gota que colmó el vaso. Ahora sí que no quiero saber nada de mi hermano. Y que no cuente conmigo para ninguna de sus cosas”. Con esta frase la relación que se había enrarecido poco a poco, terminó de estropearse. El motivo: prestar dinero.

Con frecuencia en las familias hay algún hermano — hombre o mujer— que es más ahorrativo y busca conservar en el tiempo el dinero que consigue y generar

más rentabilidad; y otro que, en cuanto llega un dólar a su mano, le falta tiempo para gastárselo. Así, un día, el segundo, por necesidad o por capricho, le pide a su hermano ahorrador que le preste dinero, con la firme promesa de devolvérselo pronto. Y lo que ocurre es que pasa el tiempo y no se lo devuelve nunca. Cuando el hermano ahorrador lo increpa por qué no lo repone, contesta con evasivas: “Ya mismo te lo entrego”, “Tampoco es para tanto”, “Ahora que me llega una platita...”. De esta manera, se enturbia la relación familiar y se crean resentimientos. Lo mismo te puede pasar cuando sales de viaje y tu hermano te pide que le traigas algo. Tú te esfuerzas por conseguirlo y cuando se lo entregas a tu hermano satisfecho, junto con las gracias, esperas que

te pregunte, por delicadeza: “¿Cuánto te debo?”. ¿Qué ocurre si no lo hace? ¿Qué opina tu cónyuge de esa actuación de tu hermano? ¿Le traerás algo la próxima vez? Es mejor no prestar dinero o regalarlo para no generar una expectativa que va a ser fuente de conflicto.

Hace unos días leyendo un artículo que se titulaba “Los 10 errores que todos cometemos al decidir” encontré lo siguiente: “El modo en que nos presentan o presentamos una situación condiciona nuestra elección. Por ejemplo, cuando a ciertos pacientes de un tipo de cáncer se les informó que la tasa de supervivencia un año después de una operación era del 68%, un porcentaje significativo aceptó operarse. En cambio, de otro grupo al que se indicó que el 32% de los operados fallecen antes de un año, nadie aceptó la intervención. Las dos informaciones dicen lo mismo, pero se presentan de un modo distinto.” Cuando en una empresa familiar decimos a uno de los socios o hijos de los socios, que si pone dinero en la empresa se le va reconocer bastante más interés que un banco, será fácil sucumbir a la tentación. Pero, ¿qué ocurre si al pasar los meses nos dicen: “Lo acordado contigo por los intereses de tu dinero es el 8%”, cuando hasta ese momento te habían pagado 10%? Probablemente nos rebelamos y exigimos nuestro 10%. Entonces nos pueden decir: “¿Y dónde está eso escrito?” O “creo que no escuchaste bien que sólo era el 10% los tres primeros meses y que ahora es el 8%”. Y al exigir nuestro dinero, también nos podríamos encontrar con que señalan que, de momento, no nos los pueden entregar porque no tienen esa liquidez disponible, y que tampoco saben cuándo lo podrán hacer. Muy probablemente, a raíz de estos acontecimientos, se generará un conflicto serio porque la informalidad y cierta ambición han podido crear malos entendidos: es mejor poner por escrito y de

“
Para mantener una buena relación en una empresa familiar es importante ‘ver venir los problemas’ y evitar el autoengaño de que ‘no pasa nada’.”

forma muy clara las condiciones de esta operación o no hacerlo para evitar conflictos.

Para mantener una buena relación en una empresa familiar es importante “ver venir los problemas” y evitar el autoengaño de que “no pasa nada” o que “a mí no me va a pasar”. Antes de tomar una decisión que implique “el que nos toquen el bolsillo por un tema de plata”, reposa la decisión y mira si puedes generar otras alternativas.



EL AUTOR

Josemaría Vázquez Vega tiene los grados de Máster en Dirección de Empresas MBA por el IDE Business School y Doctor en Jurisprudencia por la Universidad de Guayaquil. Es Abogado por la Universidad Complutense de Madrid y Coach Profesional reconocido por el IESE Business School de España. Es asesor y consultor de importantes empresas españolas y ecuatorianas. Actualmente es profesor y director de Política de Empresa y Empresas Familiares del IDE Business School, miembro del Consejo de Dirección de esta escuela y de otras empresas familiares multinacionales y locales.