

ENERGÍA Y BPO, LOS BLANCOS PREFERIDOS

El desarrollo de la banca de inversión está asociado al crecimiento económico de la región. En República Dominicana analizan Ley que promueve el mercado de valores.

POR LESLIE CAROLINA TORRES H.



Para Felipe Baselga, director de asesoría financiera de Deloitte Guatemala, el empuje de la banca de inversión regional se ve principalmente condicionada por el nivel de desarrollo económico y empresarial del istmo.

“En Centroamérica hay pocas transacciones grandes (por encima de US\$500 millones en valor), lo que limita el interés de los grandes bancos y bouti-

ques internacionales en tener presencia local, ya que pueden atender esas escasas oportunidades desde oficinas en Estados Unidos u otros países más grandes. Esta circunstancia permite a boutiques y *big four* (cuatro firmas auditoras más grandes del mundo), enfocadas en el mercado medio (transacciones entre \$10 millones y \$500 millones), ser las únicas empresas ofreciendo servicios de banca de inversión

a nivel local”, expone.

Según Baselga, la limitada existencia de grandes operaciones y el bajo nivel de desarrollo económico y empresarial conllevan que los servicios de banca de inversión no estén tan desarrollados como en otros países de Latinoamérica, EUA o Europa; es decir, procesos y estructuras financieras poco sofisticadas y financiación bancaria escasa y limitada.

“Si a esto le añadimos el desconocimiento entre los clientes potenciales del valor añadido que agregan los servicios; la reticencia cultural en algunos países a contratar asesores y las limitaciones de la banca tradicional a la hora de financiar posibles operaciones, hay que considerar que el sector tiene todavía por delante un importante potencial de desarrollo y crecimiento”.

En el criterio del experto, el único país de la región en el que se observa un mayor desarrollo de la banca de inversión es Costa Rica, donde hay una industria de *private equity* más activa, una mayor inversión extranjera y un mercado de transacciones más dinámico.

LAS APUESTAS

En Centroamérica hay cuatro industrias con gran potencial para atraer capital y generar operaciones: energía (principalmente las renovables), *contact centers* y *BPO*, farmacéuticas y restaurantes.


Sin embargo, es necesario hacer compatibles los intereses de las empresas con los de los clientes. Por ello un buen

asesoramiento siempre buscará alinear los intereses del usuario y del asesor. “Esto es algo básico en un mercado tan pequeño y donde lograr confianza del cliente requiere mucho esfuerzo. Esta confianza es fundamental para lograr la recurrencia que permita hacer sostenible el negocio del asesor”, señala Baselga.

En contravía, el caso de República Dominicana es muy distinto. Francis Caamano, director de consultoría de Deloitte República Dominicana, refiere que se ha empezado a reconocer la necesidad de incentivar la inversión mediante el mercado de valores y motivando la creación de instrumentos de inversión que no se limiten a la preservación de capital, sino que respondan también a otros segmentos de la población que desean generar riqueza.

Considera que en Centroamérica, Panamá y República Dominicana hay un mercado competitivo. Sin embargo, enfatiza en que aún hay mucho que recorrer, sobre todo en la parte de crear conciencia al cliente sobre el mercado de valores, principalmente sobre los beneficios de nuevas alternativas de inversión de renta variable que empiezan a surgir.

Actualmente, el Congreso del país caribeño discute el Proyecto de Ley de Mercado de Valores que tiene por objetivo fomentar el mercado de valores y la confianza del inversionista a través de un programa de reordenamiento, modernización y mayor transparencia, considerando la importancia que el desarrollo del mismo tiene para impulsar los sectores productivos.

En 2016, los nuevos fondos de inversión inmobiliarios recientemente creados y que han distribuido dividendos pueden evidenciar un rendimiento anualizado mayor a un 9% (en moneda local), que es consistentemente superior que el retorno pagado por otras inversiones de renta fija disponibles en el mercado dominicano. 



Felipe Baselga.

¿CÓMO GENERAR VERDADEROS LAZOS DE CONFIANZA CON EL CLIENTE?

Un asesor de banca de inversión vende confianza. Es algo fundamental a transmitir al cliente que contrata al asesor para que la apoye en operaciones en las que se juega su patrimonio. Esta confianza se construye a través de:

HONESTIDAD

El asesor ha de tener unos valores firmes, ser honesto y poner los intereses del cliente por encima de los suyos propios. Esta actitud generará una relación de confianza y tendrá un impacto positivo a largo plazo en el negocio del asesor.

INDEPENDENCIA

Garantizar que no existen conflictos de interés.

ESQUEMAS DE REMUNERACIÓN

Cuando un cliente contrata a un asesor lo hace con la intención de cerrar una operación. El esquema de remuneración ha de motivar a ambas partes hacia dicho objetivo, por lo que ha de incluir una pequeña parte fija (para que el cliente perciba un coste y se implique) y una gran parte variable sujeta al éxito de la operación (el importe puede variar en función de criterios acordados y se cobra al cierre).

PROFESIONALISMO Y DILIGENCIA

Hay que estar involucrado en el proyecto, conocer la industria y las contrapartes y estar centrado en añadir valor al cliente.