



## En el mercado

Por **Carlos Rojas**

# La buena familia

**GyM y Alicorp ven el valor que tiene portarse bien con el accionista minoritario**

En el mercado de capitales peruano se cotizan dos tipos de acciones. En primer lugar, se tiene las listadas localmente, que son la gran mayoría en número, pero que probablemente concentren el 20% del volumen negociado. En segundo lugar, están las acciones listadas en alguna bolsa del exterior (Nueva York, Londres, Toronto y Oslo, entre las más importantes), que concentran el 80% o más del volumen diario.

Los controladores de las empresas que listan en un mercado desarrollado saben muy bien lo que pueden sacar de ello. Buscar a los inversionistas más exigentes del mundo, con las billeteras más profundas, en las plazas más sofisticadas exige un nivel de esfuerzo no menor, que implica, entre muchas otras cosas, un gran énfasis en el llamado "buen gobierno corporativo". Estas empresas tienen departamentos enteros dedicados a hacerle la vida fácil al inversionista para que se anime a apostar por sus empresas.

### LIMEÑAS DE ESTÁNDAR GLOBAL

Ahora, enfoquémonos en las empresas que solo listan en la Bolsa de Valores de Lima. A pesar de ser una plaza con baja liquidez, existen algunos capitales sofisticados que buscan oportunidades de inversión en ella.

En ese contexto, unas pocas empresas se han dado cuenta del valor que tiene el portarse bien con el inversionista minoritario, no porque los mercados te fuercen a hacerlo, sino porque es la manera correcta de darle valor a la acción. Voy a mencionar dos casos de empresas grandes peruanas que, para mí, repre-

sentan un ejemplo que deberían seguir las demás.

La primera en reconocer la importancia de dar información sin esconder nada y orientando al inversionista fue Graña y Montero, que ya tiene más de diez años en esta iniciativa. La segunda es Alicorp, que tiene unos cinco años en este esfuerzo de manera profesional. En ambas empresas existe un compromiso importante de ser más abiertos y transparentes. Ambas compañías tienen más de la mitad de su accionariado en manos de terceros y valen más de US\$ 1.500 millones. Vean cuanto valían hace cuatro años. Estas em-



402 STUDIO

presas reciben regularmente a inversionistas de todo el mundo y sus CEO se reúnen con inversionistas una vez al mes, mientras que sus CFO lo hacen una vez cada dos semanas. También viajan a las conferencias que se realizan en Nueva York, Londres, Cancún y Santiago una vez al año para promocionar a sus empresas. Además, están expuestos a los mejores inversionistas y analistas del mundo, y eso les enseña mucho y les permite adelantarse a eventos en sus sectores.

Para las demás empresas, el mensaje es que no sólo hay que estar en el país correcto, sino también hay que trabajar al inversionista. Las compañías que crean que, dado que están en el Perú, los inversionistas van a llegar solos, deberían recordar que los capitales globales que buscan exposición al país y a su dinámica interna ya tienen opciones de comprar acciones de un banco, de una empresa de alimentos, de una cementera y de una compañía de construcción. Si no hacen el esfuerzo, nadie vendrá a buscarlos.

Carlos Rojas es socio fundador y CEO de Andino Asset Management.