



La fractura de los Chapur como estrategia de negocio

Política Nacional, 24/10/2011

Confesiones.

En amplia entrevista exclusiva publicada el día de ayer en el periódico POR ESTO, José Chapur Zahoul expone su versión personal en relación a la noticia de la fractura al interior del grupo hotelero Palace, del cual es propietario en sociedad con su hermano Roberto, en la cual sugiere que no hay tal desencuentro y manifiesta que por el contrario la cadena no se desintegra, sino que se fortalece para diversificarse y seguir creciendo, como lo ha venido haciendo desde su fundación en la década de los noventa, al grado de convertirse en el consorcio hotelero más importante de Quintana Roo y el tercero a nivel nacional.

Sin embargo y como era de esperarse, lo anticipamos en este espacio en la columna anterior, para los hermanos Chapur no resulta nada sencillo hablar públicamente de sus diferencias internas, mucho menos de los enormes problemas financieros y fiscales por los que atraviesan y que derivaron en la disputa personal, que desde hace ya algún tiempo había trascendido en el medio político y empresarial del estado.

Por eso es normal que José Chapur quien normalmente es quien da la cara y ejerce la parte pública de la sociedad, trate aun y cuando eso se va haciendo imposible, de minimizar y hasta ocultar esas diferencias porque su exposición puede ser peligrosa, puede complicar todavía más el proceso de reacomodo que él y su hermano Roberto están llevando a cabo, confiando en que con el tiempo serán capaces de retomar el rumbo y poner las cosas en orden.

La diversificación de la que habla Chapur, mediante la compra para la operación de la franquicia hotelera Hard Rock, no es siquiera una cortina de humo para esconder el conflicto, en todo caso podría ser solo un pretexto para suavizar la imagen de una ruptura, como realmente sucede.

Independientemente de tratarse de un asunto de carácter eminentemente privado, por su envergadura y lo que significa, el interés natural se centra en el impacto que la separación de los hermanos Chapur puede alcanzar, en la implicación que la disolución del grupo Palace tendrá en el turismo local dada su influencia y participación en el mercado.

Ahora bien, la disociación no significa desaparición, como el mismo José Chapur reconoce, hay una estrategia de diversificación real, como la han venido desarrollando otras cadenas hoteleras de la región, para ajustarse a las circunstancias.

Solo que en este caso, esa reorganización obedece a las medidas que tuvieron que tomar en grupo Palace para enfrentar diversos fenómenos que afectaron el mercado turístico y los porcentajes de ocupación de cuartos y que desde hace poco más de cinco años se han sucedido constantemente, los huracanes, la irrupción del virus de la influenza y las crisis económicas globales, efectos que les obligaron a tomar acciones urgentes tanto preventivas como de inversión, mismas que hoy a falta de los resultados esperados son la causa de sus males.

Primero una severa crisis financiera producto de los créditos que el grupo obtuvo de la banca privada precisamente para apuntalar su crecimiento y que hoy exigen una renegociación que haga posible mantener la operación sin que los pagos de compromisos impliquen descapitalización.

También a una rigurosa obligación fiscal, que por sí sola representa un mayúsculo freno para su desempeño, toda vez que ha trascendido en diversos sectores locales, que los montos de su pasivo fiscal corresponde a una cantidad de dinero sumamente elevada.

Porque suponiendo sin conceder, es muy probable que sus cargos fiscales hayan aumentado tan considerablemente debido a que los recursos para su pago se utilizaron para otros fines y en este momento su monto ha rebasado su control.

Ambas circunstancias como explicábamos anteriormente tensionaron en exceso la relación personal, afectando el dialogo y la confianza, lesionando el trato, motivo por el cual tomaron la decisión de separarse, sin embargo como hombres de negocio que son, comprenden que eso no puede traducirse en un divorcio, no al menos hasta que resuelvan la problemática que enfrentan y que les permita conservar sus respectivos patrimonios, por eso la insistencia en negar lo que es una realidad, mantener en la mayor secrecía posible tanto sus conflictos como sus movimientos, esperando que la publicidad correspondiente no fije la atención en ellos y con eso tengan el espacio requerido para operar sin distracción.

Aun y cuando la parte personal este afectada y signifique la fractura, ambos comparten la necesidad de seguir trabajando juntos de momento para solucionar sus enormes problemas, incluso si es necesario aparentar que siguen unidos y no hay disputa.

De tal suerte que se puede entender que la fractura en el grupo Palace, por ahora se circunscribe a la parte estrictamente empresarial, las ventajas que eso puede aportar en la recomposición financiera y fiscal, como una estrategia si bien no planeada de origen, si como una coyuntura aprovechable para el propósito más importante, lo personal es sin duda un asunto de carácter íntimo y por eso no es trascendente como objeto de este análisis.

Separarse significa más allá de cómo termine su relación fraternal, una opción que permita establecer mecanismos alternos de renegociación de sus deudas bancarias y fiscales, tratando con ello de tener tiempo y espacio para que cada uno por separado sea capaz de confrontar esos compromisos, dividir los pasivos implica nuevas negociaciones y estas cambiar plazos y tasas de interés.

De esta forma, la situación de la fractura no tiene que verse solamente como un pleito, sino como una decisión para hacer menor el daño, tomar la separación como una ventaja para la subsistencia que es un planteamiento de reinicio, por dolorosa que pueda parecer y por los motivos que nacen de la confrontación.

Es en esta parte esencial señalar que de acuerdo al tamaño de su empresa no puede esperarse que la disolución sea un asunto sencillo, no se trata solamente de repartirse los hoteles, hoy la mayor complicación está en la racionalización de los compromisos, no de las causas que los propiciaron, porque el objetivo se fundamenta en la sobrevivencia y la viabilidad, no se trata de un pleito donde la intención sea destrozarse mutuamente, simple y llanamente que cada quien siga su propio camino en lo individual sin afectarse, ni lastimar las marcas que poseen.

Es totalmente comprensible que ante un escenario de crisis tan severo, José y Roberto Chapur, tengan que trabajar de la mano para rescatarse a sí mismos y su patrimonio, lo que hagan por su cuenta después cada uno será otra cosa.

Lo importante es que una empresa de tal importancia para el mercado turístico quintanarroense pueda afrontar sus retos y mantener su presencia en el sector, generando empleos y contribuyendo como hasta ahora con la economía de la región.

guillermovazquez991@msn.com

twitter@vazquezhandall