

## NOTICIAS A UN CLIC

Las perspectivas económicas de los empresarios para el cierre de este año

Amazon apuesta a que los jóvenes no dejen los libros

En cuatro años, 10 medios se han olvidado del papel

 Facebook

 Twitter

 Google +

 LinkedIn

Sábado, Febrero 13, 2016

## “En impuestos hay pocos haciendo el esfuerzo por muchos”: Christian Daes



Christian Daes, COO de Tecnoglass

**Bogotá\_** Tal vez cuando camina por una de las calles de Nueva York o Washington y ve los grandes edificios, no se imagina que detrás de varios de los vidrios y ventanas de esas infraestructuras está una empresa barranquillera, con más de 21 años de tradición y una facturación de \$830.000 millones al año.

En entrevista con LR, Christian Daes, COO de Tecnoglass, manifestó que espera que Estados Unidos llegue a representar 70% de sus ventas y proyectó que sus ingresos en dólares crecerán 30% en 2016. El directivo también se refirió a las proyecciones de la acción en las bolsas donde está listada y a la reforma tributaria, en la que espera que el Gobierno no olvide que “hay pocos haciendo el esfuerzo por muchos”.

### En 2015 facturaron \$830.000 millones ¿cuál fue la coyuntura que apalancó dicho resultado?

Fue producto de dos situaciones, la más importante es el ‘boom’ de construcción en EE.UU., particularmente en la Florida, y lo otro fue la devaluación que nos ayudó a crecer en pesos, aunque nos quitó 40% al convertir a dólares lo que aún vendemos en Colombia.

### ¿Cómo va el desempeño en el mercado estadounidense?

Excelente, representa 60% en las ventas y sigue subiendo. Esperamos llegar incluso a 70%. El mercado está muy fuerte y los precios subiendo, lo cual mejora la situación de la empresa.

### Ya llegan a 27 países, ¿en qué mercado están teniendo más dinamismo después de EE.UU.?

Colombia sigue siendo muy importante y aunque sentimos que la construcción ha bajado, nuestras ventas en el país no. Panamá y Bolivia están teniendo buen dinamismo también.

### ¿Están pensando en incursionar en una nueva línea de negocios que dinamice más la integración vertical?

Más bien expandiendo territorios. Somos muy incipientes en Canadá y México. En cada estado de Estados Unidos la ventanería que se usa es diferente y por eso nos toca salir con muchos productos nuevos. Cada día nos volvemos menos vulnerables a la competencia.

### ¿Cuál es su posición frente a la reforma tributaria que se presentará en el segundo semestre?

No la conozco todavía, esperemos. Pero sería importante que el Gobierno tome en cuenta que hay pocos haciendo el esfuerzo por muchos y ojalá le quitaran tantas gabelas a tanta gente.

### Completaron un mes de emisión en la BVC, ¿cuál ha sido el desempeño de la acción?

Todas las acciones están a la baja y no somos la excepción. Pero este es un juego a largo plazo y estamos confiados que el resultado al final se verá. Nosotros en Tecnoglass nunca hacemos nada esperando resultados instantáneos.

### ¿Le gustaría llegar al índice Colcap?

No es una meta, pero si se diera sería un reconocimiento gratificante y honroso.

### ¿Por qué decidieron listarse por Nasdaq si ustedes están en la industria de vidrio?

Las condiciones de la bolsa de Nueva York están fuera de nuestro alcance en número de accionistas (10.000) y cantidad de dinero transable mínimo.

Por otra parte, la compañía con la cual hicimos el reverse merge ya transaba allí, no era una opción.

### ¿Por qué cree que la liquidez de la acción ha sido baja?

La baja liquidez es por falta de exposición a los inversionistas, tenemos fe que eso va a cambiar y estamos trabajando con varias casas expertas en estos temas para darnos a conocer, pero vuelvo y repito Roma no se hizo en dos años.

### ¿Han recibido ofertas de inversionistas internacionales?

Sí, sin embargo debido a los acuerdos de confidencialidad no se pueden revelar, pero es mucho mayor a nuestro valor en bolsa. Son muchas las oportunidades que se nos presentan, pero pensamos que a la compañía le va muy bien o igual que a nuestra competencia cuando el mercado crece y nos va mejor en tiempos de crisis.

Somos más rentables y eficientes que nuestra competencia y es ahí donde podremos realizar muchos sueños, como que Barranquilla sea la capital mundial de la ventana.

### ¿Cuáles son las proyecciones en cuanto a ventas este año teniendo en cuenta la desaceleración del país?

Creceremos en dólares entre 25% y 30%.

### “La paz es necesaria en Colombia”

Respecto a las negociaciones que se llevan a cabo en La Habana, el empresario es un convencido de que la economía del país se beneficiará con los acuerdos de paz entre el Gobierno y la guerrilla. “Muchas veces la percepción se vuelve realidad y a Colombia le ha pasado eso, de que es más violenta desde afuera. La paz atraería más inversión y turismo. Nos daría mucho más valor a todas las empresas en Colombia. La paz es necesaria”, expresó.

**Carlos Rodríguez**

*Profesor U. Nacional experto en estrategia*

“Esta es una de las firmas más representativas del país por la importancia de sus productos y de su imagen”.