

En contexto

Reflexiones de un
ciudadano
emprendedor

Agosto 2018



CÁMARA DE DIPUTADOS
LXIII LEGISLATURA



Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública

Reflexiones de un ciudadano emprendedor

Rafael Del Olmo González

La programada junta de ventas de los lunes a las diez. Cerca estaban las fiestas navideñas, así que también aparecería el tema de los bonos.

Camilo se levantó, como todos los días, a las 6 de la mañana, para desayunar, escuchar la radio y hojear la primera plana del Reforma. Ya habría tiempo para leer Templo Mayor, Cancha y Capitanes al terminar la reunión, acompañado de un capuchino.

Ni las noticias de ese ejemplar, ni las de los próximos 17 días, serían del conocimiento de Camilo. Ni de su familia. Fue secuestrado esa mañana, un par de cuadras antes de llegar a la oficina. Como son los secuestros, sorpresivos, en las cercanías del hogar o de las oficinas, aprovechando la confianza que da la rutina de siempre.

Liberado después de pagar un segundo rescate, porque justo al momento de cobrar la primera cantidad, sus secuestradores decidieron que la primera cifra acordada tendría que ser más abultada. “Sí Paco, puedo mantenerlo en la casa otra semana más”, alcanzó a escuchar de la voz de la señora que se hacía cargo de la casa, antes de colgar el celular. “Ya te chingaste otros días, Camilo”.

Y de vuelta a la incertidumbre y al duro y frío piso y a la inmovilidad de la recámara en la que estaba custodiado por un tipo de voz gruesa que, él sí, ocupaba la cama.

Al quedar en libertad, ya real, ya definitiva, estuvo de acuerdo en pagar una tercera cantidad. “O vamos por tu hija” fueron las palabras de convencimiento. Una noche de mal sueño en casa, despertar y apresurado viaje al aeropuerto, aterrizar en Miami, dormir en hotel.

La tercera partida la depositaría desde aquella ciudad. Muchas maletas con toda la ropa que cupo. Actividades de familia suspendidas. Economía mermada. Kilos perdidos. Vida recuperada.

Introducción

El Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Cesop, realiza al menos un Foro sobre la pobreza, cada año, en la Cámara de Diputados; Foro en el que especialistas en la materia, académicos y políticos reflexionan sobre este problema que aqueja a nuestro país desde prácticamente siempre.

Inteligentes ponencias, videos impactantes, publicaciones sólidas, redes sociales muy activas que difunden lo que se dice en las mesas moderadas por legisladores que se aprestan a poner largas caras de indignación al escuchar los datos que el especialista en turno presenta.

Al terminar el Foro suele pasar lo mismo que pasa con la pobreza, nada. Reflexión, críticas a unas y otras circunstancias que nos ha tocado vivir (cómo es posible, hemos fallado, vamos por buen camino pero falta mucho) y ya. Nada. Platicando con mi jefe sobre esta nada, me recordaba que países como Estados Unidos no organizan Foros sobre la pobreza, sino sobre el elemento que la combate de manera eficiente y permanente, la riqueza.

Cómo crearla rápidamente, el tema favorito de los estadounidenses. ¿Los participantes? Prósperos empresarios que en algunas ocasiones han vivido en carne propia esa pobreza.

Organizadores que practican la generación de riqueza cobrando por cada ponencia a emprendedores ávidos de aplicar los consejos y anécdotas ahí presentados. Y que pagaron por cada asiento, que practican la máxima de que nada es gratis. El efecto de la riqueza es instantáneo, lo notan esos organizadores nada más al revisar los depósitos de los participantes. Y claro, a preparar un nuevo Foro.

¿Quién mejor para hablar de sueldos, prestaciones, niveles de capacitación (que son los medicamentos indispensables para combatir esa enfermedad que tendría

que ser temporal y no crónica), que aquellos individuos que los pagan y lidian fiscalmente con ellos?

Es así que en Cesop nos hemos dado a la tarea de recoger la opinión de esos empresarios que regularmente carecen de auditorio, que no tienen oídos ni lectores ni mucho menos escuchas legislativas que puedan convertir ideas forjadas a lo largo de muchas aventuras económicas (con dinero propio de por medio), en leyes justas y de fácil aplicación.

Individuos que suelen carecer de simpatía social por prejuicios sembrados muchas veces desde los textos de educación básica, otras por algunos sectores de la nomenclatura gubernamental, y otras más por académicos que publican de la mano de rencores mal resueltos, que conocen la pobreza con los sentidos (la huelen, la oyen, la tocan) pero que regularmente la desconocen donde duele, en las tripas.

Queremos escuchar la **opinión** de esos emprendedores:

¿Cómo mejorar el ingreso de empleados de tiendas de abarrotes, por ejemplo, cuando está prohibida la operación de tiendas de autoservicio en determinada zona? ¿Cómo van a hacerle los individuos para contar con mejores prestaciones cuando solo hay una maquiladora que oferta empleos en cientos de kilómetros a la redonda? Como para qué subirles, ¿no?

El relato

Aquel secuestro no iba dirigido a Camilo, sino a su hija mayor. Los secuestradores la habían seguido durante algún tiempo y conocían sus rutinas. Pero sin que esos delincuentes lo supieran, ella terminó sus clases universitarias y se encontraba preparando un viaje a Europa. Un *mochilazo* que haría con amigos de la escuela. Y al dejar de ir a sus clases universitarias, se acabaron aquellas rutinas. Los maleantes tuvieron la oportunidad de abortar el secuestro, pero decidieron cambiar de objetivo. Sería Camilo.

Fue por eso, por el repentino cambio de víctima, que desconocían los alcances económicos del secuestro. Y decidieron bajar las pretensiones, que dieron como

resultado el primer monto acordado. Pero al *gugulear* el nombre completo, resultó que el negocio podía ser mayor. Y fue así que se quedó 10 días adicionales en aquella casa de seguridad, en alguna colonia popular de la ciudad de México donde tres pisos de muchas habitaciones albergaban tragedias similares.

No hubo golpes después del duro recibimiento del primer día. Había que ablandarlo, nada más. Lograron hacerlo sentir como una mercancía, como una caja de algo que habría que vender en las mejores condiciones posibles. Sin abollones, sin partes rotas. Claro que esa banda a eso se dedica, en eso invirtió dos millones de dólares que pagaron al municipio, a cambio de permitirle controlar la zona.

Porque hay otras bandas mucho más duras. “Para empezar, te cortan una oreja y un dedo. Te llevan a una casa fuera de la zona metropolitana. Y no te venden en algunas semanas, sino en meses. Y si sales abollado o roto, no importa”.

Había que evitar ese trueque. Afortunadamente no estaba ahí el objetivo original, su hija. Cuando llegó el momento de salir y le exigieron pagar un tercer secuestro, pero ya en libertad, no lo dudó. Pagaría y así lo hizo. No jugaría al héroe.

El taxista que los llevó al hotel, desde el aeropuerto de Miami, les dijo “con tantas maletas, ustedes no regresan a su patria”. Así ha sido. Las visitas, sin rutinas ni programas, para darle seguimiento lejano a las empresas. Venta de acciones de negocios poco rentables, participación en consejos de administración, retomar grupos sociales.

Las hijas y su madre, en Miami, al frente del nuevo negocio. “Estoy orgulloso de cómo lo llevan”, me dice. El hijo aún no termina la escuela. “Me cuesta el equivalente a diez hijos en la Ibero”, comenta sin lamentos. Es la nueva circunstancia. Sí, el costo del nivel universitario es muy caro en aquel país. Los resultados profesionales, también.

Hijo de empresario dedicado a la industria de las artes gráficas, Camilo se separa de su padre antes de los 30 años. “Un par de discusiones fuertes y a emprender lo mío. Nunca habría de competirle a mi padre, nunca visité a sus clientes. Mis hermanas, y luego mis cuñados, se quedaron al frente del negocio original; luego

lo convirtieron en imprentas”. Para quien desconoce esta industria, ese brinco fue como pasar de una moderna tienda de autoservicio a una más o menos bien surtida miscelánea.

La industria editorial y el empaque, los principales productos de una empresa que aún cuenta con prensa plana y rotativas, así como el área de preprensa (todo aquello que va antes del papel), automatizada. Personal capacitado, 300 empleados en los mejores años, que nunca cobraron salarios mínimos. “Lo menos que puedes pagar es alrededor del 30% arriba del salario mínimo. Y eso, a los empleados menos capacitados”.

Sobre la productividad

Rafael Del Olmo (RDO).- Cuéntanos un poco tu relación con sindicatos.

Camilo (CSM).- He tenido de todo, sindicatos blancos, sindicatos con CTM, sindicatos estatales. El mejor de ellos, el de la CTM. Gente seria que efectivamente ve por el bien de sus agremiados. Los peores, los estatales, que simplemente buscan dinero a través de la mayor cantidad de cuotas posible y por ello, presionan al patrón para conseguir más espacios laborales, aunque sean innecesarios; para ese tipo de sindicatos, las condiciones laborales de sus agremiados son realmente irrelevantes. Con los sindicatos blancos tienes que pagar más a tus empleados para que no se vayan, para que trabajen a gusto. Terminan siendo más caros esos sindicatos, pero el personal resulta más productivo.

En la industria un buen parámetro para medir el nivel de automatización es la cantidad de trabajos diferentes que se hacen con una misma máquina. Limpiar los rodillos y la máquina en general, colocar papel blanco ya cortado al tamaño adecuado, poner las láminas de impresión en su lugar, agregar las tintas y realizar ajustes de impresión para que los colores salgan conforme a las pruebas de color autorizadas por el cliente, requiere hasta 90 minutos con equipos viejos, para trabajos complicados. Maquinaria automatizada y personal capacitado, requieren de 15 a 20 minutos. La productividad (que depende de los requerimientos y urgencias del cliente) manda.

CSM.- Estamos preparados para realizar muchos cambios. Dependiendo del tiro (cantidad de hojas en blanco que se convierten en hojas impresas a color, a razón de hasta 18 mil hojas por hora) de cada trabajo, de 8 a 10 cambios.

Estamos hablando de una empresa equipada con tecnología de punta y personal que sabe sacarle jugo a la inversión. Este tipo de capacitación efectiva a obreros que cada vez son mejor calificados y de sueldos más altos, suele originarse en el más alto rango jerárquico de la empresa.

En México, regularmente se trata de un dueño formalmente capacitado que mejora la productividad desde los puestos directivos, hasta los empleados recién llegados. La eficiencia va de arriba para abajo y se traduce en una cultura que se vive cotidianamente. Sea combate a costos, sea buscar clientes de mayor margen (que implican inversiones en mejores tecnologías para aumentar flexibilidad de producción o productos de mejor precisión), o sea el lanzamiento de productos de fuerte impacto en ventas.

La visión global también *va cayendo* desde la Dirección General. Una vez en esa dinámica, el empresario entiende que es imposible competir internacionalmente con mano de obra que solo está calificada para cumplir con calidad doméstica. En el mundo, los obreros operan equipos cada vez más precisos y caros. Y México ya forma parte del mundo desde hace varios años, cuando los competidores extranjeros comenzaron a ofertar sus productos en el mercado cada-vez-más-exigente mexicano.

RDO.- El mundo digital ha cambiado las reglas de juego para la industria de las artes gráficas. ¿Invertirás en esa industria en Miami?

CSM.- La industria de las artes gráficas no volverá a ser lo que fue. Las inversiones que realizamos en maquinaria e instalaciones, están a una tercera parte de su valor de compra, a menos de diez años de distancia. Por supuesto hay nichos, pero muy competidos, en particular en el empaque. La folletería está en proceso de convertirse en un negocio marginal en el que los activos con que cuento, ya no son rentables. El impacto de las nuevas tecnologías es más rápido en Estados Unidos que en México. Los dispositivos electrónicos, los videos, el

abaratamiento de las pantallas, son elementos más notorios en aquel país. Si aquí la cosa va mal para la industria, allá peor.

Miami para este negocio, imposible. Desconozco por completo el mercado, las condiciones laborales, muchas cosas. En un mercado que cada año baja su nivel de operaciones, sería una locura.

Lo que hay

RDO.- ¿Cómo es tu vida económica en Miami?

CSM.- Al llegar a Miami contacté a corredores de empresas. Así como aquí hay corredores de bienes raíces, allá encuentras esa facilidad. Encontré un restaurante de comida mexicana cuyos dueños se estaban separando y llegamos a un acuerdo.

RDO.- ¿Sabías algo de ese negocio?

CSM.- Alguna vez fui socio minoritario de un restaurante, pero no llevaba la operación. Lo veo como una inversión. Hay un departamento de operaciones, que es la preparación de los platillos y la compra de insumos, que llevan mis hijas y su mamá, así como las ventas y las decisiones cotidianas. Yo establezco políticas de empresa y doy lineamientos generales, como la variedad de platillos, el entretenimiento y el tipo de decoración, las bebidas que ahí ofertamos. Cosas que no se discuten todos los días. Claro, ajustamos constantemente.

No tengo exclusivas con ninguna compañía de refrescos, por ejemplo, a pesar de que he recibido ofertas. Quiero un restaurante mexicano como a mí me gustaría visitar. Vendo cervezas de las dos compañías nacionales, de Cuauhtémoc, ¡aunque ya es Heineken! Y de Modelo. ¡Aunque ya es belga! Los mexicanos las seguimos viendo nuestras. Los refrescos de cola también son mexicanos.

A dos años del arranque, tenemos cinco taquerías. La original ya genera utilidades. Otras dos están en punto de equilibrio y las otras dos están arrancando. En general, representan todavía una tercera parte de mis gastos. Sigo en la etapa de inversión.

RDO.- ¿Qué diferencias ves con la operación en un restaurante mexicano?

CSM.- Para echar a andar un restaurante, en Estados Unidos, o al menos en Florida, te llevas de tres a 6 meses. Y eso si ya está en operación. Si tratas de abrir uno nuevo, sin antecedentes como negocio en marcha, es mucho más difícil y caro, pues te puedes tardar hasta dos años en abrir. En eso se parece al mercado mexicano. Pero en cuanto a los permisos, hay muchas diferencias. Allá cumples y listo. Acá todo es discrecional. Cuando quieres poner todo en orden, que no falte nada, que se cumpla hasta el menor detalle, te encuentras con que la distancia entre las mesas no está regulada y algún inspector te lo reclama y te cierra. Y la única forma de solucionarlo es con dinero que no va al Municipio, sino al bolsillo de ese inspector. Y quedas sujeto a que ese criterio, o ese inspector, cambien.

Y lo peor es que te pueden decir que todo está bien, te metes a invertir y resulta que hay cosas cuya solución es muy cara. En Estados Unidos cumples conforme a reglas claras, transparentes y que se aplican a todos y punto.

El estado de derecho, en el que basa su éxito como nación los Estados Unidos, es precisamente esto. Crear leyes justas de aplicación universal. La discrecionalidad se acaba con la técnica y con un marco legal que permita hacer cumplir los compromisos y resolver civilizadamente los conflictos y diferencias.

Recordé el caso de una franquicia de 7Eleven, la tienda de conveniencia, que se estableció en una colonia residencial de la Delegación Xochimilco. Resulta que lleva todo el primer semestre de 2018 sin poder abrir, a pesar de que la edificación está completa y ya se alcanzan a ver refrigeradores y estantería al interior. Pues sucede que esta tienda tiene como política vender bebidas alcohólicas las 24 horas del día, pero en esa Delegación está prohibido la venta de esos productos después de las diez de la noche. ¿Por qué la autorizaron?

RDO.- Me decías que los restaurantes lo llevan tus hijas y su mamá.

CSM.- Paulatinamente estoy delegando cosas. Para mis ganas de emprender estoy viendo la posibilidad de invertir en una pequeña empresa que fabrica identificaciones y que ya es global, tiene clientes en 7 países. Me interesan los

mercados globales, no solo el de Estados Unidos y así lo definí con mi *broker*. Estoy por cerrar con esta pequeña compañía que presenta utilidades igualmente pequeñas, pertenece a un solo dueño, tiene buen historial y su proceso de producción es relativamente sencillo. Por supuesto que el crecimiento que estoy planeando requiere automatizar los procesos.

El de las artes gráficas, un mercado en descenso, en todo el mundo; en México, una violencia doméstica muy cara que cambia dramáticamente las rutinas; en lo propio, incremento en sus gastos, derivado del peor suceso de su vida y de la mudanza a un país sin esa violencia; como primera política al llegar allá, asegurar el sustento de los suyos antes que las preferencias personales; y a invertir de nuevo, con el riesgo que implica, al acercarse a los 60 años de edad, cuando mucha gente también productiva está diseñando su jubilación.

Estas son las cosas que pocas veces conocemos en la vida de un empresario mexicano.

Lo que viene

RDO.- Como empresario, en estos momentos en los que estamos cambiando de gobierno, ¿Qué políticas gubernamentales te preocuparían?

CSM.- El control de precios, sin duda. No importaría que los dueños de los negocios siguieran siendo privados, si no van a poder establecer márgenes que permitan ganar dinero, pagar impuestos suficientes, capacitar, mejorar los sueldos con base en la productividad y en el éxito de los nuevos negocios que constantemente ponemos en marcha. Impedirían generar esa parte del bienestar social que está en manos de los inversionistas privados.

A este respecto, vale recordar un ejemplo nocivo no solo para la economía de un país, sino para su sistema de convivencia social: el gobierno nazi implantó controles de precios y terminó controlando la contabilidad de las empresas,

luego de las decisiones económicas y finalmente de la vida social al interior de sus instalaciones¹.

Porque el control de precios inicia una espiral de más y más controles, de más y más burocracia improductiva, que termina defendiendo sus espacios laborales por encima de objetivos aparentemente bondadosos.

En la economía nazi, los empresarios se convirtieron en guardianes (y hasta cómplices) de un sistema que les permitiría ganar dinero (la siempre gran concesión de un estado autoritario, eliminando los demás beneficios sociales que es capaz de generar el empresariado) a cambio de vigilar a empleados más o menos problemáticos; e invirtiendo no donde ellos desearan o donde mejor utilidad pudieran obtener, sino en aquellas áreas en las que el gobierno tuviera intereses específicos. Así, la planificación de la economía termina generando empresarios que dejan de innovar y reducir costos.

Para los nazis de las décadas de 1930 e inicios de la de 1940, la economía de guerra era prioritaria. De haber ganado, las prioridades serían, sin duda, otras. Ejemplos posteriores a la guerra los vemos en países latinoamericanos que, después de superar crisis bélicas al interior, enfrentaron sistemas autoritarios de intereses diversos que terminaron beneficiando a un puñado de gobernantes y a otro puñado de “empresarios”.

Una economía regulada por precios artificiales, establecidos desde un escritorio gubernamental, abre la posibilidad para que inversionistas que toman riesgos con recursos propios y que han aprendido a sobreponerse a adversidades personales, como el caso de Camilo, o gubernamentales, como el caso de todos los empresarios que vivieron las décadas de 1970 y 1980 en México, se vayan del país. Con su dinero y con experiencia. La erosión del capital privado en una nación, es probablemente el mejor camino para heredar deudas y miseria. Desarraigo para los que se van, despilfarro (cada año menor) para los que se quedan.

¹ The Nazi Economic System, Otto Nathan, Duke Univ. Press, Durham, Carolina del Norte, EUA, 1944, pág. 216)

RDO.- ¿Qué te gusta del nuevo mundo empresarial que estás viviendo?

CSM.- Creo en el libre mercado, en la propiedad privada. Laissez-Faire sin cortapisas. Por eso el sistema estadounidense me parece cómodo para vivir y para invertir. Y en las decisiones políticas de aquel país, comparto los valores individuales del partido republicano, mucho más que la visión de los demócratas, de bienestar social que implica grandes burocracias.

Los impuestos bajos, la burocracia mínima, útil y flexible, como lo ha emprendido la administración de Trump, me parecen bien. Pero la parte humanitaria en la política y en los negocios, es indispensable. Esa parte social que Trump tan mal entiende, es parte integral de la vida empresarial. Nunca podré compartir puntos de vista con Trump, nunca habría votado por él. De haber estado en mis manos, habría apoyado a Hillary, a pesar de los conceptos demócratas que me disgustan.

Mientras el presidente Reagan procuraba la menor injerencia gubernamental en lo privado, el presidente Trump pareciera pretender guiar la vida de cada ciudadano. El cruel tratamiento a los inmigrantes, bien pudiera tratarse del primer paso en una escalada social hacia el interior de la sociedad estadounidense. ¿Cómo identifican hoy los estadounidenses blancos a los latinos? Por el color de la piel, por su acento, por su talla. Al emprender una cacería de individuos de origen latino, la administración Trump está pidiendo a sus seguidores fijarse en esas características raciales de la gente con la que viven todos los días y que, hasta la campaña presidencial de 2016, no habían notado.

Por el contrario, Reagan emprendió la más grande regularización de estatus migratorio de Estados Unidos, en el siglo XX² después de pronunciar estas palabras en el debate presidencial de 1984: “Creo en la idea de una amnistía para aquellos que han echado raíces aquí, aunque hayan entrado en el país ilegalmente”.

² A través de la Ley Simpson-Mazzoli del 6 de noviembre de 1986, que se puede consultar en este enlace: http://library.uwb.edu/Static/USimmigration/1986_immigration_reform_and_control_act.html

El sentido social de la política es perfectamente compatible con el del empresario, siempre que ambos sean legítimos y no simples discursos para obtener votos o prebendas.

RDO.- ¿Compartes la visión del nuevo gobierno electo desde el punto de vista social?

CSM.- Sin duda. Que López Obrador haya acudido tan pronto con la cúpula empresarial es buena señal. Esperemos que deje funcionar al empresariado en sus labores naturales y que dedique su mejor empeño a trabajar por la parte social, que México tanto necesita.

El 2 de julio despertamos en un México en el que muchos de los más vulnerables y oprimidos, quizás por primera vez en nuestra historia, sienten ilusión y esperanza. Eso es algo digno de celebrar.

Veo esos sentimientos como la semilla que nos lleve a dismantelar nuestras divisiones internas, a sanar la violencia, que destruya ese sistema de desigualdades y nos permita, entre todos, lograr un México más libre y justo.

Mientras ese sea el propósito, el presidente tendrá todo mi apoyo. También tendrá, desde su primer día de gobierno, mi perspectiva crítica, pues la exigencia y la expectativa son más grandes que nunca. Espero que no nos decepcione y que efectivamente logre transformar a México para bien.

Muchos estaremos luchando con el presidente. Pero también estaremos listos para luchar contra él, si los peores escenarios que se plantearon en la campaña, se hacen realidad. Espero que tenga suerte, que también la va a necesitar.

RDO.- Ha habido muchas reformas en México, estaríamos prácticamente completos, en comparación con la legislación estadounidense. ¿Qué le falta al gobierno mexicano? ¿Es posible cambiar?

CSM.- Uffff muy difícil. Pareciera una trampa por donde lo veas. Pero pensándolo bien, sí es posible. Es cosa de aplicar las leyes. El marco legal ya está, coincido, y muchas veces es correcto. Pero nadie las aplica. Vivimos bajo el gobierno de dos partidos este siglo y vimos cosas buenas, pero poco compromiso con las leyes. Si

el nuevo gobierno las aplica, y cambia lo injusto y lo incorrecto, se puede lograr. Sería indispensable iniciar con el tema de seguridad personal, por supuesto.

Esa violencia que altera la seguridad personal a la que se refiere Camilo, supone una fuerte carga financiera para la sociedad mexicana, más allá de la incalculable pérdida en vidas humanas. De acuerdo al Índice de Paz para México, MPI por sus siglas en inglés (Mexico Peace Index)³ 2018, este impacto, durante 2017, fue del orden de:

- 4,720 billones de pesos (249 billones de dólares), que equivalen al 21% del producto interno bruto del país, o 33,118 pesos (1,838 dólares) anuales por persona.
- Cantidad 8 veces más grande que la inversión gubernamental en salud y 7 veces lo destinado a la educación pública.
- El descenso de 1% en el impacto de la violencia, resulta equivalente a la inversión gubernamental en actividades dedicadas a la ciencia y tecnología, para 2017.
- El delito que más contribuye a la violencia, es el homicidio, representando el 46% del impacto total, con un estimado de 2,180 billones de pesos.

Vista en números, que a final de cuentas entre todos los contribuyentes pagamos, la inseguridad y la violencia que implica, supone mayores costos que la del mayor reclamo social en estos tiempos, la corrupción.

RDO.- Los partidos que estuvieron en el poder este siglo no atacaron de fondo problemas estructurales del viejo sistema del siglo XX. Los principios humanistas, por ejemplo, nunca se convirtieron en programas de gobierno; y la versión histórica del país que prevaleció durante 70 años, ni siquiera se ha puesto en duda.

CSM.- Cierto. Vimos gobiernos eficientes, limpios los primeros dos sexenios, en general, y ya. Buenos funcionarios en lo técnico pero sin hacer cambios

³ Mexico Peace Index 2018 <http://visionofhumanity.org/app/uploads/2017/04/Mexico-Peace-Index-2018-English-003.pdf>

profundos, sobre todo en las carencias sociales de la gente, que hoy encontré en López Obrador una esperanza. Ese gobierno que no estorba y no se nota, me gusta. Pero sí faltaron proyectos que marcaran más un estilo en cada administración. Se llegaron a parecer mucho.

El estado de derecho es el punto fundacional de los Estados Unidos como país. No solo el sistema republicano, federal y de legitimidad democrática, sino el estado de derecho. Leyes justas que funcionen y justicia que se aplique, sin importar quién la rompió. Es como una plancha caliente, recuerdo de alguna clase en la escuela de negocios. Quien la toque se quema. Si la tocas con toda la mano, la quemadura será de gravedad. Si la tocas apenas con un dedo, el daño será menor. Y te puedes acercar todo lo que quieras, sentir su calor, sin quemarte. Así debería ser la justicia. Hoy en México, no lo es.

Decisión 2018

RDO.- Mucho se especuló que el triunfo de Morena traería una gran desbandada de empresarios. ¿Compartes esta idea?

CSM.- No, de ninguna manera. En lo personal, me quedaría para ver qué sucede, qué tantos cambios haría en realidad. Claro que estaré en permanente estado de alerta, para dar batalla, organizarme con otros empresarios, no lo sé. Amo a mi país y sería muy difícil vivir un desarraigo por motivos políticos. Claro que tampoco jugaremos a héroes, pero las primeras señales no son malas.

En México, tengo en venta las dos empresas que conservo. Es absurdo que esté discutiendo por 5 millones de pesos entre la oferta que tengo en la mesa y el precio que definí como mínimo. Valores muy inferiores a la factura y a la capacidad de hacer negocios de mis activos.

Pensaba que en el caso del triunfo de Morena difícilmente alcanzaría el precio que pretendo, al menos en lo que resta del año. Esperaba gran incertidumbre, pero afortunadamente no ha sido así. Mercados estables, la cúpula empresarial atendida de manera oportuna. Si no me ofrecen el mínimo, venderé los activos por partes y tendré mejor valor al final de cuentas. Parece que será este mismo año.

RDO.- ¿Cuándo te darás cuenta si hay cambios profundos incompatibles contigo?

CSM.- En momentos electorales el gobierno se detiene. Regularmente desde tres meses antes de la toma de protesta no pasa nada. Y tres meses después tampoco, y eso cuando se trata del mismo partido. Claro que en el caso de Fox, por ejemplo, había entusiasmo y la gente estaba contenta. La vida privada continuó, las compras fluyeron, la inmovilidad del gobierno no se notó. Con Fox vimos que tomaron seis meses de aprendizaje para que el gobierno comenzara a moverse. Es lógico, no sabían hacer muchas cosas. Pero ya que lo tomaron, lo hicieron bien.

Con el triunfo de López Obrador me parece que hay entusiasmo en los sectores empresariales y financieros y que esa inmovilidad, que me imaginaba requeriría de más tiempo, quizás nueve meses o un año, no será así. Claro que mucha de la gente de su primer círculo, tiene poca experiencia en el gobierno federal.

Después del periodo de aprendizaje, podría tomar una decisión, porque los cambios, las noticias, la actitud del nuevo gobierno se iría notando. Ya sabríamos a que jugar. Ya estaríamos jugando.

Salirme obedeció a la seguridad personal. Cuando no existe, cuando tu familia está en riesgo, ya no hay arraigo, ya no hay país ni nada que te haga quedarte. La única forma de salirme es por lo que sucedió, por una amenaza a la seguridad de mi familia y por la experiencia personal. La seguridad física, material, mía o de los míos, es lo único que me orillaría a salir de manera definitiva de México.

RDO.- ¿Algún comentario final, Camilo?

CSM.- Sí, me gusta Miami por muchos motivos, pero sobresale uno. Está muy cerca de los Estados Unidos.