

7° CONGRESO MUNDIAL DE CÁMARAS DE COMERCIO



Empresarios de todo el mundo se reúnen en México; participan más de 170 países y 6,000 delegados

Lic. Jorge Delfín Pando*

- Debemos vincularnos con la Academia, fundamentalmente con la UNAM.
- Malos salarios no arraigan al trabajador: buscará mejores condiciones.
- Las micro y pequeñas empresas generan 90 por ciento de empleos.
- El transporte mexicano no ingresa a carreteras norteamericanas; México debe protestar de manera exigente.
- El Tratado de Libre Comercio nos hizo dar cuenta de nuestra realidad. Debemos ser competitivos a nivel internacional.

La Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de México, que representa a 38 mil afiliados, organiza el 7° Congreso Mundial de Cámaras de Comercio, y la sede internacional corresponde por primera vez a nuestra ciudad, a celebrarse en junio de 2011, en donde participarán más de 170 países de todo el mundo, aseveró el licenciado Arturo Mendicutti Narro, Presidente de la Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de México –CANACO–, en entrevista exclusiva para la revista *AAPAUNAM Academia, Ciencia y Cultura*.

Señala el funcionario de la CANACO que éste es el máximo evento organizado por nuestro país, en el que participan empresarios de todos los continentes con poder de compra y decisión. Cada dos años se reúne la Federación Mundial de Cámaras de Comercio, cuya sede se encuentra

en París, Francia, y que agrupa a más de 18 mil Cámaras Empresariales en más de 170 países de todo el mundo, donde prácticamente hay presencia de la Federación Mundial. Esta será la primera vez que se desarrolle en un país de habla hispana y latinoamericano.

—La ciudad de México —dice nuestro entrevistado— se postuló, junto con Río de Janeiro, Brasil y Buenos Aires, Argentina, así como Los Ángeles, California; finalmente, en el seno de la Sociedad Iberoamericana de Cámaras coincidimos los tres países latinoamericanos en que, si nos dividíamos, sin duda alguna ganaría Los Ángeles, California, por pertenecer al país más poderoso del mundo, a la economía más fuerte y al poderío de California. Es así que, generosamente, Río de Janeiro y Buenos Aires cedieron su postulación a favor de la ciudad de México y la decisión final le fue otorgada a nuestro país al obtener la sede por un solo voto de ventaja. Cuando la democracia se aplica, tan sólo un voto decide.

* Comité Ampliado.

«Desde luego, Los Ángeles, California, es un destino sensacional; sin embargo, la ciudad de México también es extraordinaria; estoy seguro de que se ofrecerán extraordinarios atractivos y que proporcionaremos a nuestros visitantes prácticamente todo lo que se encuentra en una ciudad cosmopolita, sede principal de negocios en México y América Latina. Para los hombres de negocios es fundamental desde el punto de vista turístico; es la ciudad que tiene más museos en el mundo, con monumentos arqueológicos únicos, como Teotihuacan; contamos con atractivos propios y una infraestructura hotelera sensacional; por ello, se esperan aproximadamente 6 mil delegados de todo el mundo. Por supuesto, la delegación mexicana es la más numerosa; ésta es una oportunidad única para exhibirnos ante el mundo.

«Debemos mostrar al mundo cuál es nuestra oferta exportable, no sólo de las empresas transnacionales mexicanas que ya tenemos y que son conocidas en muchos países, como Cuervo, Modelo, Cemex y otras grandes; por supuesto que van a tener presencia importante en este Congreso. Sabemos que tenemos una oferta exportable muy importante a lo largo y ancho del territorio nacional, de empresas que no tienen esta enorme capacidad, pero sí una capacidad exportable con presencia en diversos lugares del mundo. Y esto no significa voltear hacia el norte solamente, como casi siempre lo hemos hecho, para exportar a los Estados Unidos y eventualmente a Canadá».

Al referirse a los aspectos positivos o negativos del Tratado de Libre Comercio, en nuestro país, el Lic. Mendicutti resaltó que éste es un mecanismo de intercambio de mercancías que nos permite eliminar las trabas arancelarias. «Tengo el orgullo —dice— de haber tomado el primer diplomado que se dio, la primera especialización en materia de Tratado de Libre Comercio que se impartió en la UNAM, en el entonces Instituto de Investigaciones Jurídicas, en donde se estudió el tema a profundidad. La verdad es que el Tratado sí ha sido útil, primero porque permitió a México abrir su economía de manera profunda y abrirnos a la competencia; evidentemente, esto ha traído consecuencias no siempre positivas, sobre todo para empresas que no tenían esta capacidad de competir con el resto del mundo; en una economía cerrada como la que teníamos era fácil que un producto que no tuviera los niveles de calidad y precio necesarios para competir en el mundo, simplemente fuera barrido; miles de empresas desaparecieron del país; pero también hay que reconocer que muchas de ellas no eran competitivas y nos vendían productos de mala calidad y a precios elevados.

«El Tratado de Libre Comercio nos hizo darnos cuenta de la realidad, y esta apertura hizo que muchas empresas mexicanas se reestructuraran y pudieran entrar en

competencia con niveles de calidad internacionales. Las desventajas que nos ha traído es que no todos los rubros que se habían negociado y firmado están operando, como es el transporte mexicano que no ha podido ingresar a las carreteras norteamericanas; hay barreras no arancelarias que se les han impuesto; los sindicatos norteamericanos del transporte se han negado a que ingresen nuestros vehículos, lo cual por supuesto debe ser reclamado por México de una manera más fuerte. Hay otros conceptos y otros capítulos: todavía existen barreras arancelarias; ahora se han utilizado mecanismos provenientes del sector de la ecología y de otras áreas como son los mecanismos de seguridad, que han inhibido la incorporación en la entrada de productos mexicanos al mercado norteamericano; sin embargo, eso ya se ha discutido.

«Lo que percibimos es que México no ha sido capaz de aprovechar muchas oportunidades. Cuando se suscribió el Tratado de Libre Comercio hubo muchos intentos por crear empresas que se dedicaran a exportar; hoy por hoy, son los fabricantes quienes exportan de manera directa, pero una empresa mediana o pequeña en cuanto a su producción no tiene la capacidad comercializadora de recorrer el mundo, invertir en apertura de mercados y entrar en contacto con los compradores, resolviendo problemas de aduanas, transporte, logística... Son empresas que probablemente ya cubrieron el mercado nacional y gracias a su capacidad de producción pueden vender al extranjero, pero no tienen los recursos en términos legales para acudir a ese mercado. Precisamente, para esto se elaboró la propuesta de generación de empresas exportadoras mexicanas de primer nivel. Ya existen, pero no son suficientes; no tienen todavía la capacidad para penetrar mercados internacionales de manera sustancial.

«Me he encontrado que en muchos países no saben dónde está México ni qué vendemos, y las referencias que tienen de nuestro país es por su cinematografía o por su música; lo que queda acreditado es nuestra capacidad de vender música, porque en las culturas más ajenas al país, he podido bailar al ritmo de «bésame mucho»; estas referencias culturales sí existen, pero cuando uno les pregunta a los extranjeros qué vende México, qué produce México, sus referencias son de la cinematografía y no conocen este país moderno, industrial, que produce miles de productos de gran calidad, susceptibles de ser comercializados. Ahí tenemos que poner el acento: sabemos que Pro México está haciendo la tarea, pero verdaderamente el campo es ilimitado; necesitamos trabajar mucho con estas empresas exportadoras».

Remontándose a la historia de la CANACO, su Presidente señala: «Esta Cámara fue fundada en 1874, hace 136 años. En aquel entonces era Presidente de la República

Mexicana, don Sebastián Lerdo de Tejada. Se funda para representar los intereses del gremio comercial, a través de lonjas mercantiles, parecido a un club, en donde se reunían los empresarios de la época y platicaban acerca de su problemática. Con el devenir del tiempo se crea este concepto de Cámaras, que nace originalmente en Marsella, donde ya se tienen metas claras, y sobre todo, el tema de una representación legal y gremial. Es así como se crea en México el primer organismo de representación empresarial, el más antiguo y numeroso, y es nuestra capital el sitio donde se han concentrado y concretado, a lo largo de la historia del país, la mayor cantidad de actividades comerciales».

«En principio —continúa—, la Cámara se crea como un espacio en donde se agrupan los empresarios del comercio para atender sus problemas comunes, intercambiar sus opiniones, plantear posibles soluciones y para ser interlocutor de los demás agentes sociales, tanto del gobierno como de los demás agentes económicos que operan en el país. Actualmente, la CANACO agrupa alrededor de 38 mil afiliados, mismos que son empresarios del sector comercio, del sector servicios y del sector turístico. Las Cámaras de Comercio, por su manera de ser, representan a empresarios de zonas urbanas; entonces, de acuerdo al desarrollo de los espacios urbanos se van creando las distintas Cámaras.

«Su estructura de gobierno está constituida por las Cámaras de Comercio en la República Mexicana, las cuales se dividen en dos grandes áreas: Las Cámaras de Comercio, servicios y turismo, por un lado, y las Cámaras Industriales por otro, aun cuando, originalmente, en esta Cámara estaban agrupados los empresarios de todos los ramos. Con el devenir del tiempo se fue seccionando esta organización y hoy estamos regidos por la *Ley de Cámaras y sus Confederaciones*. En el propio cuerpo de la ley se establece que el órgano máximo de representación y de decisión de una Cámara es la Asamblea General, misma que nombra a un Consejo Directivo compuesto por 24 Consejeros propietarios y 24 suplentes; éstos a su vez nombran a un Presidente del Consejo Directivo, el cual nombra a los integrantes de la Junta Directiva, la cual es ratificada por el Consejo Directivo. Estos cargos duran un año, con posibilidad de ser reelectos hasta en dos ocasiones, o sea, por tres años».

Al preguntarle cuáles son las principales *líneas de su programa de trabajo*, señaló: «En primer lugar, la más importante es la tarea de representación del comercio organizado de la ciudad de México; esto es, las labores que hacemos de interlocución con los diferentes niveles de gobierno y con los diferentes poderes; es decir, tenemos la obligación, por un lado, de representar a nuestros afiliados frente a los gobiernos delegacionales del Distrito Federal y



Salón Candiles de la Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo de la Ciudad de México.

del gobierno federal y ante los diversos órganos de poder, como es la Cámara de Diputados, la Cámara de Senadores, la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal y la Suprema Corte de Justicia de la Nación; ése es el objetivo primordial.

«Con esta forma de organización política desarrollamos una labor de cabildeo muy importante, toda vez que las decisiones se toman en muchos niveles y tenemos que estar permanentemente presentes. El Artículo 4º de la Ley de Cámaras de Comercio menciona que las Cámaras son un órgano de consulta obligado del Estado Mexicano en todos los asuntos que nos competen; esto nos da facultad, y por otro lado, una obligación de comparecer ante autoridades y expresar lo que consideramos pertinente de acuerdo a los diversos temas que se nos presentan. Esta obligación que tiene el Estado de escucharnos nos abre abanicos de posibilidades extraordinarias».

—¿Cómo observa la situación económica del país?

—Nos encontramos con las complicaciones que la crisis económica mundial nos trajo desde septiembre de 2008; es cuando detectamos en México las primeras caídas importantes en las ventas, lo que se profundizó a lo largo de 2009, y se convirtió en algo sin parangón en mayo, junio, julio de ese año, en donde a la crisis económica le agregamos el componente de la contingencia sanitaria provocada por el brote de influenza A H1N1 y el panorama fue verdaderamente desolador; nos vimos en circunstancias que jamás habíamos afrontado. A partir de ese momento, que consideramos el más profundo de la crisis, es decir, a mediados del 2009, hemos ido recuperando posiciones. Puedo decir que el día de hoy, respecto al año pasado, estamos muy por encima, hemos tenido crecimiento en ventas de los diferentes productos a partir de febrero de 2010, pero todavía en enero tuvimos la última caída. El último reporte contabilizado, de septiembre de este año, señala que tuvimos un incremento del 9.5 por ciento sobre las ventas del año anterior, lo cual es muy alentador y nos revela que vamos en el camino adecuado para salir de la crisis; sin embargo, aún estamos lejos de las cifras que teníamos en el 2008 y más lejos de las de 2007.

«Con respecto al 2007, sufrimos una caída del 20 por ciento, vamos por buen camino, creciendo cada mes, pero todavía no salimos de la crisis; creemos que si las circunstancias se mantienen como van, seguramente en el primer semestre de 2011 veremos un repunte económico; sin embargo, nuestra economía está muy ligada a la norteamericana, la cual en los últimos meses ha presentado una desaceleración en su crecimiento. Seguramente, esto nos va afectar; pero mientras no se vea algo más grave creemos que 2011 será el año en que podamos declararnos formalmente fuera de esta crisis.

«Veremos los resultados. Los pronósticos nos hablan de un crecimiento del 3.5 al 4.5 por ciento para este año; probablemente, para el 2011 tendremos un mejor crecimiento, lo cual no es malo; pero tampoco debemos echar las campanas a volar; la verdad es que nuestro país tiene todo para crecer del 10 al 12 por ciento. Países que hace pocos años no vislumbraban posibilidad alguna de crecimiento, como Perú, en plena crisis en el 2009, creció más del 6 por ciento y ya había mostrado un crecimiento sostenido durante varios años arriba del 10 por ciento. La economía mexicana es mucho más poderosa, vital y grande; es evidente que lo que nos falta son definiciones; lo que necesitamos es sentarnos con toda serenidad, tratar de despolitizar los temas trascendentales para el país y avanzar en la competencia mundial, porque hoy en día cierto sector de la sociedad mexicana considera a México como una ínsula, y que nuestra competencia es de una empresa mexicana contra otra.

«Hoy estamos compitiendo a nivel mundial, y todo lo que se hace en otros países, esas medidas adoptadas por Chile, Brasil, Perú, Colombia, realmente salieron del seno de los estudiosos mexicanos. Las propuestas están en la mesa, con la diferencia de que ellos ya las aplicaron y nosotros las estamos apenas discutiendo. No es posible que tengamos una Ley Federal del Trabajo que todavía le llamamos nueva, cuando fue publicada en los años 70, con por lo menos 40 años de antigüedad. Pensemos en lo que no teníamos hace 40 años, lo que existe hoy y que entonces no había. En los años 70 no existían microcomputadoras, ni siquiera había fax ni mucho menos telefonía celular; no existía el hombre moderno. Por eso, las reglas están diseñadas para un México estático y estatizado que no obedece las reglas. Por lo mismo necesitamos actualizar la Ley Federal del Trabajo; hay muchas situaciones que debemos enfrentar con fortaleza, apostándole a la legalidad. Éste y muchos otros terrenos tenemos que procurar despolitizarlos.

Por otra parte, recientemente fuimos galardonados con el *reconocimiento PYME 2010*, que se otorga desde hace 8 años en nuestro país. Se le concedió a la Cámara de Comercio por ser el operador del programa «México emprende» más exitoso de todo el país. A la fecha hay 210 operadores de este programa en toda la República Mexicana. La Cámara de Comercio tuvo el reconocimiento porque es el organismo que en 2010 atendió a más empresarios, con más de 4,800 empresas representadas por la Cámara de Comercio en este periodo y más de 680 empresas vinculadas a programas de apoyo y desarrollo a las empresas».

—¿De qué manera la CANACO apoya para mejorar las condiciones económicas del país?

—Nosotros entendemos que la única manera de mejorar la economía del país es creando más y mejores empleos

que satisfagan las necesidades familiares en términos de remuneración y realización personal de los trabajadores, y la única posibilidad de crear empleos, en éste y en cualquier otro país, es abrir más empresas, más fuentes de trabajo, primero que nada constituyendo nuevas empresas bajo criterios estructurados, que no se rijan solamente por el entusiasmo. El coraje de los emprendedores mexicanos y el deseo de convertirse en empresarios deben ir acompañados de un sistema de incubación donde primero se plantee, con mucha claridad, un plan de negocios, incorporado de todas las técnicas que la mercadotecnia y la administración señalan, es decir, con un adecuado diagnóstico y un plan de mercadeo, con la asesoría y consultoría necesarias, y fundamentalmente con la capacitación. Para ello, desde luego, nuestra vinculación con la academia, *fundamentalmente con nuestra Máxima Casa de Estudios* y otros centros universitarios en los cuales se les dé el apoyo a las empresas para contar con la mejor y más óptima asesoría y atención, buscando además vinculación con las fuentes de financiamiento...

«Esto hemos hecho con las 4,500 empresas a las cuales me refiero. Así estamos desarrollando nuestra tarea. ¿En dónde nos ubicamos en este momento? El programa *México emprende* se inició este año; apenas está rindiendo sus primeros frutos; creemos que el año próximo debe ser el *Programa de programas* para el país. ¿En qué consiste? Básicamente se trata de concentrar todos los apoyos en materia de asesoría, consultoría, incubación; todos los programas que maneja el gobierno federal, concentrados en una sola ventanilla. Lo vislumbro como si fuera un reloj de arena: en la parte superior están estos programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa; al centro, en la parte angosta del reloj de arena, están los organismos empresariales como la Cámara de Comercio, y en la parte amplia inferior, todos los emprendedores y empresarios que necesitan apoyo.

«Estos apoyos existen en México desde hace muchos años, pero siempre han sido manejados de manera pulverizada por múltiples autoridades, de tal manera que el empresario carece de información a dónde acudir, a dónde requerir los apoyos, a dónde solicitar la asesoría necesaria, y todavía, hasta hace un año, parecía la visita de las 7 casas. Podemos hablar de las 7 casas, en donde imaginemos a un empresario obligado primero que nada a atender a sus trabajadores, quien tiene que pagar una nómina mensual, cubrir sus contribuciones, pagar impuestos, manejar inventarios; tiene que atender clientela, enseñar planes de negocios, y, además, se le obliga a convertirse en un tramitólogo profesional. Así, muchas empresas, antes de obtener la información de a dónde recurrir, se veían obligadas a bajar la cortina, a cerrar su negocio.

«El día de hoy, a través de *México Emprende*, el empresario no tiene que hacer otra cosa más que acudir a la

Cámara de Comercio, en donde para comenzar tenemos como primera atención la elaboración de un diagnóstico. Es evidente que la mayor parte de los empresarios acuden siempre en busca de recursos financieros, pero estos recursos no les resuelven sus problemas cuando los planes de negocios no existen, cuando no tienen un diagnóstico de sí mismos y la capacitación de su personal es inferior a los requerimientos del mercado; cuando ignoran siquiera que éstos son sus problemas y no saben a quién recurrir para recibir la atención oportuna, el consejo adecuado. Entonces, lo primero que se hace es un diagnóstico que permita ver cuál de las diversas opciones es susceptible de ser aplicada, ya sea que en primera instancia necesite los servicios de un consultor que haga estudios de mercado, y un diagnóstico profundo que permita determinar que lo que tal vez requiere es asesoría específica; a lo mejor nada más necesita conocer el manejo de inventarios o de mercados, o modificar sus criterios de reclutamiento de personal, eficientar y mejorar las prestaciones de sus trabajadores, situadas por debajo de lo que establece el mercado, lo que explica los continuos cambios, pues tales trabajadores no se arraigan y buscan mejores condiciones. Se trata de un entramado total del negocio y la idea es que a través de una sola área de atención puedan allegarse de todos estos mecanismos.

«En la Cámara de Comercio tenemos a las empresas agrupadas. En el renglón de las grandes empresas, a los almacenes por todos conocidos: Palacio de Hierro, Comercial Mexicana, Liverpool, Wal Mart... Éstas son grandes empresas, abren muchos empleos efectivamente, pero para dar los precios que ellos ofrecen, para manejar grandes volúmenes, su mecanismo de comercialización requiere optimización de la mano de obra; esto significa que las grandes empresas no son las que mayores empleo otorgan. En este país, más del 90 por ciento de los empleos son generados por las micro y pequeñas empresas; entonces ¿qué es lo que tenemos que hacer? No debemos eliminar a las micro ni a las pequeñas, sino fortalecer a las micro para ayudarlas a ser pequeñas, a las pequeñas para ayudarlas a ser medianas, y a las medianas para constituir las en empresas capaces de convertirse en tractores, que puedan jalar a su vez a otras».

Al referirse a la *competitividad en el comercio*, recalcó que va muy relacionado con estos temas. «Hoy por hoy, las empresas nos tenemos que volver competitivas, esto es, tenemos que hacer la oferta de nuestros servicios, de nuestros productos en condiciones competitivas en el resto del mercado. Y cuando hablamos de mercado, tenemos que pensar en el mercado microrregional. Por ejemplo: la tienda «Mi Lupita» ubicada en la calle de Dolores, que compite con la tienda «La Chiquita», localizada a media cuadra, pero además compite con el Oxxo que está a dos cuadras y con el Wal Mart que está en la misma colonia y compite con la Central de Abasto y con el resto del mun-

do. ¿Qué tenemos que hacer por el empresario? Darle herramientas a esa unidad comercial para que pueda competir. Por ejemplo, sabemos que en todas las tiendas de autoservicio, en los cajeros bancarios, en las tiendas de conveniencia que así se denominan a los *Extras*, *Oxxos*, al llegar a la caja también se nos ofrece tiempo aire. Esta es una posibilidad que no pueden ofrecer las microempresas. Nosotros estamos involucrados en un programa con la Secretaría de Economía para dotar a 40 mil empresas micro en diferentes partes de la ciudad y del país, de equipos que les permitan vender tiempo aire y probablemente más adelante vender pronósticos deportivos y pagar la luz a la Comisión Federal de Electricidad; en fin, diversos servicios que la moderna tecnología, la telefonía celular, permiten a estas medianas y grandes empresas, y que debemos posibilitar a las microempresas para hacerlas competitivas. Muchos de estos micros y pequeños negocios, en su gran mayoría, son familiares, algunos fundados por los padres o los abuelos. Todos conocemos alguna tienda cuyos mostradores y vitrinas aún se ven como de los años cincuenta y hasta de los cuarenta o antes, y que el arreglo obedece a criterios que ya no tienen que ver con el comercio moderno. ¿A dónde los debemos orientar? A ser competitivos, a ser modernos, porque finalmente el grueso de la economía no está en la generación de quienes nacimos antes de los sesenta; el gasto está en los jóvenes, y sus hábitos de con-

sumo son los que van a regir el mercado en los próximos años. Adonde prefiera un joven ir a comprar, allí hay que ponerse a vender».

—¿Qué tipo de controversias enfrenta la CANACO con mayor frecuencia?

—La principal es la controversia política. Me refiero a los partidos políticos que están confrontados con otros y que son incapaces de ponerse de acuerdo para resolver los problemas de la sociedad mexicana. Eso está en el trasfondo de casi todo; lo mismo nos sucede cuando acudimos a la Asamblea Legislativa, a la Cámara de Diputados y de Senadores. Cuando acudimos con un gobierno o con otro, nos damos cuenta que están confrontados y que el tema es ponernos de acuerdo para que permitan fluir a la sociedad, hacer su trabajo en todos los terrenos. Igual lo vemos cuando nuestras universidades públicas solicitan mayor presupuesto. Sabemos que hay quienes dicen «sí, hay que apoyar a las universidades» y otros que dicen no. Éstos no están pensando en el desarrollo de México cuando hablan con esa ligereza: piensan en sus votantes o hacen análisis de carácter electoral.

«Se necesitan estadistas que realmente atiendan los temas del futuro del país, en todos los terrenos. No hay uno que evada este problema de fondo. Recordemos que los mexicanos ya hemos sido severamente castigados por



Sala de Consejo de la Cámara de Comercio de la Ciudad de México.

la historia, cuando no hemos sido capaces de ponernos de acuerdo. Como testimonio, podemos mencionar la pérdida de más de la mitad del territorio nacional en poder de los Estados Unidos de Norteamérica. Y si no nos ponemos de acuerdo, no quiero ser agorero del desastre, pero pareciera que no entendemos.

—¿Qué programa de actividades en materia de educación desarrolla la CANACO?

—El tema de educación está en el trasfondo de todo, participamos en muy variados organismos en materia de educación, de capacitación, de adiestramiento, aunque sé que para los especialistas estos tres temas pertenecen a diferentes ámbitos. Finalmente, la educación no solamente nos prepara para la vida cotidiana, sino para un eficiente desarrollo de nuestras actividades profesionales, y los empresarios necesitamos tener personal preparado. Creemos que todo lo que hagamos en materia de educación debemos mejorarlo, porque la verdad es que los resultados no son nada satisfactorios. México ha visto mermar sus posibilidades de desarrollo por la baja capacidad educativa que hemos demostrado en los últimos años. Niños y jóvenes salen muy mal preparados para enfrentarse a la vida en materias tan básicas como el manejo del idioma o la aritmética. Estoy hablando de la enseñanza elemental. Obviamente, si los niños salen de las primarias y secundarias tan mal preparados, continuar sus estudios les representa un reto mayor. Sabemos que las universidades hacen un trabajo muy valioso, pero todos los mexicanos tenemos que involucrarnos: no podemos darnos el lujo de que los maestros que enseñan en las normales ni siquiera puedan pasar los mínimos exámenes a los que se les somete. Si ellos son los maestros de los maestros, qué podemos esperar de nuestra niñez y nuestra juventud: todo está ahí.

Esta delincuencia que hoy vemos se explica porque muchos jóvenes no ven otra salida; porque no hemos sido capaces de ofrecer educación en ningún aspecto. Necesitamos empresarios con mentalidad de Marco Polo, con ansias de conquistar el mundo y salir con las maletas cargadas llevando muestras de productos mexicanos. ¿Qué se necesita?: Impulsar estos esfuerzos.

—¿De qué forma puede participar la AAPAUNAM con la CANACO?

—Hemos hecho prospección, nuestra Universidad tiene la mayor capacidad en el país en cuanto a desarrollo de talento profesional y experimentado, y creo que al proporcionar a estos medianos y pequeños empresarios asesoría y apoyo en sus negocios, estaremos proyectando muchísimas oportunidades de negocio.

«Me voy a referir a cifras nacionales, oficiales aproximadas: en México, cuando los negocios se inician tan sólo con el impulso, deseo, pasión, ilusión de los empre-

dedores, sin estar involucrados dentro de un sistema de incubación de negocios, 8 de cada 10 no sobreviven un año, y de los 2 sobrantes, 1 de ellos fracasa al segundo, o sea, 9 de cada 10 negocios no logran sobrevivir 2 años. Pero cuando se inician bajo un sistema de incubación, donde se les ayuda primero a que sepan de qué se trata el negocio y a elaborar un plan; cuando se revisan todos los aspectos que van a requerir de recursos humanos, en materia financiera y adiestramiento, y se identifica la mejor ubicación para el negocio, las perspectivas se invierten, y ocho de cada diez negocios sobreviven cuando menos dos años. Estas son las cifras a nivel nacional en el sistema nacional de incubación.

«La Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de México le ha puesto un componente adicional, que es la tutoría; nosotros hemos logrado (desgraciadamente no hemos podido hacerlo en el 100 por ciento de los casos, porque no está sistematizado el programa) encontrar un tutor del mismo giro del negocio que se está iniciando, un comerciante ya en retiro por gusto o por edad, pero que sea alguien con la experiencia de toda su vida.

«¿Qué es lo que le va a decir el tutor al nuevo empresario? No le va a decir qué es lo que se debe hacer; lo que nos interesa es que le diga qué es lo que no debe hacer; es un poco la tarea del abuelo, del tutor, quien le dice: no hagas esto porque por ahí no va, qué es lo que sí debes de hacer, investigalo, estudia, trabaja, esfuérzate, y para eso sirve el talento y la experiencia profesional; y esta información es la que le tienen que proporcionar los técnicos, los economistas, los mercadólogos, los contadores, los abogados, los fiscalistas... dependiendo de cada campo del saber humano. Esto es lo que necesitamos: el talento de profesionistas expertos con muchos años de experiencia que le puedan brindar al nuevo empresario algunas horas de asesoría para decirle qué es lo que sigue.

«Nosotros le vamos a dar en la Cámara ese tutor que le dirá qué es lo que no se debe hacer. Pero ¿quién les va a decir a los nuevos empresarios lo que sí se debe hacer? Nosotros los podemos contactar, a través de nuestros grupos de expertos, con asesores acreditados ante la Secretaría de Economía; les podemos conseguir la asesoría, la consultoría, pero son tareas específicas dedicadas y limitadas en el espacio del tiempo. ¿Qué es lo que nos gustaría? Nos gustaría poder desarrollar este sistema de tutoría. ¿Qué hemos ganado con la tutoría de la experiencia?: 92 por ciento, o sea, estamos 12 puntos por arriba de la tasa nacional, es decir, 92 de cada 100 empresas nacidas dentro de un sistema de incubación con tutoría logran sobrevivir el segundo año. Si lográramos dotar de esa tutoría de experimentados profesionistas, muy por encima de esa consultoría enmarcada en programas técnicamente dirigidos; si tuviéramos un sistema

de acompañamiento en el desarrollo de los negocios, estoy seguro de que podríamos incrementar esta cifra notoriamente y ponerle marca nacional, porque este 92 por ciento no se ha logrado en ningún otro lado y lo podemos mejorar.

—¿Existe la posibilidad de crear una bolsa de trabajo en la que pudieran participar egresados de la UNAM?

—Sí existe esa posibilidad clara y abierta, porque desde luego en la Cámara de Comercio tenemos agrupadas a muchas empresas de manejo de personal. Ahí podríamos trabajar con ellos también, aparte de los propios recursos de la institución; pero se me ocurre que a lo mejor podríamos tratar de manejar el otro concepto, o sea, la otra parte de la cara, acudir directamente con los empresarios y abrir oportunidades por otro lado. Una bolsa de trabajo implicaría que atrajera a los profesionistas, que presentaran sus *currículums* como cualquier otra bolsa de trabajo; creo que podríamos experimentarlo y ver cuál es la necesidad del mercado. El mercado nos dice: «Necesito talento, profesionistas o científicos, quienes pueden auxiliar y ponerlos en contacto». Esto serviría para reforzar nuestro programa de responsabilidad social, porque se trataría de compaginar la demanda con el talento correspondiente.

—¿Cuál es su mensaje a sus afiliados?

—En general, para los lectores: veo que el país está involucrado con el tema de la violencia, el terrorismo y la delincuencia organizada; es una especie de decaimiento nacional; estamos tristes; seguramente los profesionales de la ciencia de la conducta nos lo podrían explicar, pero experimentamos una especie de duelo. Estoy seguro de que la fortaleza de México está intocada; todos los mexicanos nos levantamos a nuestro trabajo, nos dirigimos a nuestras escuelas, estudiamos, nos esforzamos, estamos

haciendo la tarea, pero pareciera que los medios de difusión no nos ayudan, porque lo que se destaca es la violencia; es un temor generalizado, y creo que es donde todos debemos hacer un esfuerzo para sobreponernos porque esto no nos va a derrotar ni acabar, ni nos va a destruir, pero sí nos puede restar años de crecimiento; no nos podemos dar el lujo de tomarnos vacaciones por estar deprimidos un periodo de X años. A Colombia le pasó: lleva 60 años con el tema de la narcoviolencia y apenas 7 años con un programa que le llamaron *Colombia es pasión*, en donde se autoconvencieron de que valen como país; porque los índices delictivos en Colombia son tres veces superiores a los de México, pero la percepción ya no es ésa: todos coincidimos en que Colombia ya salió del problema, pero no es cierto: por cada muerto en México allá se mueren tres; sin embargo, ellos ya salieron de la depresión y nosotros estamos entrando.

Los mexicanos tenemos que ser conscientes de que los esfuerzos que a diario hacemos no son en vano y estamos saliendo y las noticias buenas hay que difundirlas. Acabamos de mejorar en uno de los ranking mundiales; mejoramos en nuestra posición en materia de competitividad, en materia de apertura rápida de negocios. Estamos por encima de cualquier país latinoamericano. La India va en lugar 34, nosotros estamos en el 35; después de nosotros está China y más atrás Irlanda, por mencionar ejemplos, y estamos por delante de toda América Latina. Por lo tanto, mi invitación es a que dejemos atrás el pesimismo y reforcemos nuestras acciones.

