

MEMORIAS DE LIDERAZGO



COPARMEX

CENTRO EMPRESARIAL

PUERTO VALLARTA



MARIO SACRAMENTO

Presidente Coparmex Vallarta 2006-2009

Mario Sacramento

Autor

Nordon Coinsman

Mario Sacramento

Presidente Coparmex Vallarta 2006-2009

Autor: Nordon Coinsman

Primera edición, 2026.

© 2026 Editorial Mi Biografía.

Todos los derechos reservados de Nordon Coinsman.

Datos de contacto de la editorial

www.mibiografia.com | info@mibiografia.com

Visita el Salón de los Inmortales



Dedicatoria

A quien decida leer este libro, a usted que por interés en mi persona ha llegado hasta estas páginas, dedico este texto. Mi intención no es otra que externar mi punto de vista durante una de las etapas más intensas y definitorias de mi vida, ofreciendo una perspectiva honesta y personal.

Mi gratitud se extiende, de manera muy especial, a Jorge García de Alba Díaz de Sandi, presidente saliente de la Coparmex Vallarta. Él no solo me entregó la estafeta de una gran responsabilidad, sino que fungió como mi principal mentor. Junto a él, honro a cada uno de los miembros de mi consejo, a los expresidentes consejeros y a los presidentes de todas las comisiones de trabajo que me acompañaron durante mi gestión.

Finalmente, y con igual profundidad, dedico estas memorias a todas aquellas personas que me acompañaron y me apoyaron, brindándome su aliento y confianza aun sin saber los detalles de lo que, en silencio, ocurría en mi vida. Este libro es para todos ustedes.

Ese acompañamiento silencioso fue un pilar fundamental en los momentos de mayor incertidumbre. La fe que depositaron en mí, sin exigir explicaciones detalladas de cada desafío, me otorgó la fortaleza necesaria para tomar decisiones complejas y seguir adelante. Fue una lección invaluable sobre la confianza y el liderazgo: el apoyo más significativo es a menudo el que se ofrece de manera incondicional, basado en la persona y no en el

conocimiento completo de sus batallas internas y externas.

Por ello, esta historia no es solo mía. Es el reflejo de una red de voluntades, un testimonio del poder del mentorazgo y la sabiduría colectiva heredada de quienes me precedieron. Cada consejo de mi mentor y de los expresidentes, cada gesto de respaldo de mi consejo y comisiones, fue una pieza clave en el engranaje que me permitió cumplir con mi deber. Espero que, al concluir la lectura, no solo se comprenda mi perspectiva, sino también el inmenso valor de la comunidad y la fe que nos sostienen en los tramos más exigentes del camino.

Índice de Contenido

Contenido	<i>Pág.</i>
Dedicatorias	5
Índice	7
Orígenes personales y camino hacia el cargo	9
El cargo en contexto	27
Primeros pasos y decisiones iniciales	45
Logros, proyectos y legado	63
Relaciones y dinámicas humanas	83
Desafíos, conflictos y momentos críticos	101
Después del cargo	121
Reflexiones personales y mensaje final	141
Anexos fotográficos	157

Orígenes personales y camino hacia el cargo

La identidad de un individuo, esa compleja amalgama de herencia, experiencia y voluntad, a menudo encuentra su más clara expresión en el nombre que porta. En el caso que nos ocupa, el nombre Mario Sacramento resuena con una cadencia que parece evocar, por un lado, una solidez terrenal y, por otro, una vocación de propósito casi trascendente. No es un hombre de apodos o seudónimos; la gente que le conoce y le respeta se dirige a él por su nombre de pila, un testimonio temprano de la seriedad y la integridad que proyectaría a lo largo de su vida. Su identidad no requiere de adornos ni de diminutivos, pues se ha forjado en la fragua de una convicción personal y una trayectoria profesional que hablan por sí solas. La historia de Mario Sacramento es, en esencia, la crónica de un hombre que aprendió a escuchar una voz interior y a traducir sus susurros en acciones concretas, construyendo un puente entre el ideal del servicio y la realidad pragmática de la estructura empresarial.

Para comprender la génesis de su carácter, es indispensable viajar a su punto de origen: el archipiélago de las islas Canarias, un enclave de belleza singular y encrucijada de culturas en medio del Atlántico. Nació y pasó sus

años formativos en la isla de Tenerife, un microcosmos de contrastes donde las escarpadas cumbres volcánicas se encuentran con la vastedad del océano. Este entorno geográfico, en sí mismo, parece haber inculcado en él una doble perspectiva: la de estar firmemente arraigado a una tierra y, al mismo tiempo, la de contemplar un horizonte infinito de posibilidades. La insularidad, lejos de ser una limitación, se convirtió para el joven Mario en una plataforma de lanzamiento. El trabajo de su familia, intrínsecamente ligado a la pujante industria turística de las islas, le impuso un ritmo de vida nómada dentro del propio archipiélago. Este constante movimiento entre las diferentes islas no fue un mero desplazamiento geográfico, sino una inmersión profunda y temprana en la diversidad de paisajes, gentes y matices que componen el alma canaria. Cada nueva isla, con su propio carácter y sus propias dinámicas, se convirtió en una nueva aula, y cada traslado, en una lección sobre la adaptabilidad y la observación. Estudiar en diversas escuelas, lejos de ser una fuente de inestabilidad, le dotó de una capacidad camaleónica para integrarse en nuevos entornos sociales, para leer rápidamente las dinámicas de grupo y para entender que, bajo las diferencias superficiales, subyacen anhelos y necesidades universales. Esta experiencia forjó en él una visión panorámica, una comprensión de que un todo armónico —en este caso, el archipiélago— se construye a partir de partes diversas y únicas que deben aprender a coexistir y a colaborar. Este aprendizaje infantil, casi inconsciente, sentaría las bases de su futura capacidad para visualizar y construir sistemas complejos donde componentes dispares trabajan en sinergia para alcanzar un objetivo común.

El hogar de los Sacramento era, en palabras del propio Mario, un santuario de armonía, salud y confort. No se trataba de una comodidad meramente material, sino de una atmósfera de seguridad emocional y de

valores bien cimentados. En el corazón de esta dinámica familiar latía el pulso de la industria turística, un sector que es mucho más que una simple actividad económica; es un arte y una ciencia del servicio. Crecer en este ambiente significó para Mario internalizar desde la cuna los principios que rigen la hospitalidad. Observaba a diario cómo la calidad humana no era un concepto abstracto, sino la suma de pequeños gestos: una sonrisa sincera, una atención meticulosa al detalle, la capacidad de anticiparse a una necesidad. Aprendió que la honestidad no era solo una virtud moral, sino un activo empresarial indispensable, la base sobre la que se construye la confianza y la reputación. Y, por encima de todo, entendió el valor sagrado del trabajo duro, no como un castigo, sino como el vehículo necesario para materializar la excelencia. Su familia no solo gestionaba un negocio; practicaba una filosofía de vida en la que el bienestar del otro era el objetivo primordial. Este ethos de servicio a los demás se filtró en su ADN, convirtiéndose en el pilar fundamental sobre el que edificaría toda su existencia, tanto personal como profesional. No era simplemente una lección aprendida, sino una verdad vivida, una realidad cotidiana que moldeó su percepción del mundo y de su lugar en él. El servicio no era una opción, era una forma de ser.

El Despertar de una Vocación Singular

A pesar de la claridad de los valores que le rodeaban y la aparente normalidad de una juventud activa y diversa, en el interior de Mario Sacramento germinaba una semilla de inquietud. Era una sensación persistente, una especie de zumbido de fondo que no lograba identificar pero cuya presencia era innegable. Durante su niñez y adolescencia, se sumergió con entusiasmo en las oportunidades que la vida le ofrecía. Exploró el mundo del deporte, donde aprendió sobre disciplina, competencia y trabajo

en equipo. Se adentró en la práctica de las artes, un campo que le permitió explorar la creatividad y la expresión subjetiva. Conforme crecía, su inmersión en el mundo laboral se hizo más profunda, desempeñándose en diversos roles dentro del polifacético sector turístico. Cada empleo fue una nueva ventana al mundo, una oportunidad para entender las complejidades de la interacción humana y la mecánica de las organizaciones. Sin embargo, a pesar de la variedad de experiencias y los logros obtenidos, aquella sensación interna no se disipaba. Al contrario, parecía intensificarse con cada nueva actividad, como si cada camino explorado, aunque valioso en sí mismo, le confirmara que su verdadero destino se encontraba en otra parte. Era una brújula interna cuyo norte permanecía velado, una llamada cuya procedencia y mensaje eran todavía un enigma. Esta disonancia entre un mundo exterior lleno de actividad y un mundo interior en busca de un propósito definido fue el crisol en el que se templó su carácter, dotándole de una naturaleza introspectiva y una perseverancia a prueba de incertidumbres.

El momento de la epifanía, la revelación que daría sentido a esa búsqueda latente, no llegó de forma súbita, sino como el resultado de una maduración paulatina que culminó a los veintitrés años. Fue en ese punto de inflexión entre la juventud y la adultez plena cuando todas las piezas del rompecabezas encajaron. Comprendió que la inquietud que le había acompañado durante tanto tiempo no era otra cosa que su vocación empresarial. Pero esta revelación vino con un matiz crucial que redefiniría por completo el concepto tradicional de "hacer negocios". Mario entendió que su verdadera llamada no era la de amasar fortuna o construir emporios por el mero hecho de hacerlo. Su propósito era mucho más profundo y estaba directamente conectado con los valores absorbidos en su infancia: servir a los demás. El descubrimiento fue que la herramienta más poderosa y

eficaz para ejercer ese servicio a gran escala era, precisamente, la empresa. Se dio cuenta de que su pasión radicaba en identificar problemas sociales o comunitarios y diseñar soluciones para ellos de una manera que fuera autosostenible. La clave de su visión residía en la palabra "sustentable". Comprendió la fragilidad de los modelos basados en la caridad o en la buena voluntad esporádica de las personas. Si bien nobles, estos esfuerzos a menudo dependen de factores fluctuantes e impredecibles. Lo que él anhelaba era crear sistemas —sistemas empresariales— que, por su propio diseño y funcionamiento, resolvieran problemas de forma continua, fiable y eficiente. Quería construir máquinas de solucionar problemas, estructuras que, una vez puestas en marcha, generaran un impacto positivo de manera consistente, sin depender de la benevolencia transitoria, sino de la solidez de un modelo de negocio bien concebido. Esta no era una vocación de empresario al uso; era la vocación de un arquitecto social que había encontrado en el lenguaje y las herramientas del mundo empresarial el medio idóneo para materializar su anhelo de servicio.

La Forja de un Intelecto Autodidacta

El sistema educativo formal, con su enfoque estandarizado y su currículo homogéneo, representó para Mario Sacramento una etapa de su vida que transitó con una mezcla de diligencia y desapego. Las aulas y las asignaturas, diseñadas para impartir un conocimiento uniforme a todos los estudiantes, nunca lograron encender la chispa de su verdadera curiosidad intelectual. A pesar de esta falta de atracción intrínseca, su mente poseía una capacidad casi fotográfica para la asimilación de información. Le bastaba una única lectura de los textos para retener los conceptos necesarios, lo que le permitía obtener calificaciones sobresalientes con un esfuerzo aparente

mínimo. Esta facilidad, sin embargo, no era para él motivo de orgullo, sino más bien la confirmación de que su intelecto anhelaba un tipo de alimento diferente, un conocimiento que no se limitara a la memorización, sino que se orientara a la aplicación práctica y a la resolución de problemas reales. Cumplió con las exigencias académicas con la disciplina que le caracterizaba, pero en su interior sabía que su verdadera formación, la que realmente importaba, estaba aún por comenzar. Consideraba la educación reglada como un peaje necesario, una formalidad que debía cumplimentar antes de poder tomar las riendas de su propio aprendizaje y dirigir su insaciable sed de saber hacia los campos que verdaderamente resonaban con su naciente vocación.

El final de sus estudios tradicionales marcó, por tanto, no una conclusión, sino un prólogo. Fue el momento en que se declaró a sí mismo un estudiante perpetuo, un autodidacta soberano de su propio currículo. En una era pre-digital, esto requería una determinación y una logística formidables. Se embarcó en la educación a distancia, un camino solitario y exigente. Compraba cursos en ciudades lejanas, a menudo en otros países, y esperaba con paciencia la llegada del material de estudio a través del servicio postal. Cada paquete recibido era un tesoro, cada manual una nueva puerta al conocimiento. Se sumergía en los textos con una avidez que nunca había sentido en la escuela, devorando cada página, no por obligación, sino por una pasión genuina. El proceso era lento y metódico: estudiaba en solitario, completaba los exámenes y los enviaba de vuelta por correo, esperando semanas o incluso meses para recibir sus resultados. A través de este proceso arduo pero gratificante, fue acumulando diplomados y certificaciones, construyendo ladrillo a ladrillo una base de conocimientos sólida y diversificada. Su expediente académico en esta universidad autoimpuesta era impecable, un reflejo no solo de su capacidad intelectual, sino de su férrea

disciplina y su compromiso inquebrantable con su propio desarrollo.

La llegada de internet y la revolución de las nuevas tecnologías no hicieron sino acelerar y potenciar un proceso que ya estaba firmemente en marcha. Para Mario, la red fue como abrir las compuertas de una presa que contenía todo el conocimiento del mundo. Las barreras geográficas y temporales que habían definido su primera etapa como autodidacta se desvanecieron. Ahora podía acceder a cursos, seminarios, conferencias y bibliotecas enteras con solo un clic. Se convirtió en un navegante experto de este océano de información, seleccionando con precisión quirúrgica los contenidos que le permitirían afinar las herramientas necesarias para su misión. Su abanico de intereses era tan amplio como profundo, y cada elección de estudio estaba imbuida de un propósito estratégico. Se sumergió en las disciplinas troncales del mundo empresarial: los negocios en su concepción más amplia, las técnicas de ventas, los misterios de la psicología del consumidor, la rigurosidad de la contabilidad y las finanzas, la lógica de los sistemas y procesos, la búsqueda de la excelencia a través de la gestión de la calidad y la complejidad de la administración de los recursos humanos. Pero su visión holística le llevó a comprender que el éxito de un sistema no depende únicamente de su maquinaria interna. Por ello, se adentró con igual fervor en campos que otros podrían considerar periféricos: el marketing, para entender cómo comunicar el valor; el diseño gráfico, para dar forma visual a las ideas; y la comunicación audiovisual, para contar historias que conectaran e inspiraran. Cada curso, cada libro, cada seminario era una pieza más en el complejo mosaico que estaba construyendo. No acumulaba conocimientos de forma aleatoria; estaba forjando un arsenal intelectual multidisciplinar, diseñado específicamente para concebir, construir y dirigir los sistemas sostenibles de solución de problemas que su vocación le exigía crear. Su

formación no fue una línea recta, sino una red interconectada de saberes, una síntesis personal y única que le preparaba para ser, más que un empresario, un integrador de disciplinas al servicio de un propósito mayor. La excelencia en sus calificaciones era una constante, pero el verdadero indicador de su éxito era la creciente claridad y capacidad con la que podía ahora visualizar y planificar la materialización de su visión.

La Conciencia como Único Mentor

Al rastrear las influencias que moldean a una figura de liderazgo, es común buscar mentores externos, figuras inspiradoras o experiencias catalizadoras que actuaran como guía. Sin embargo, en la trayectoria de Mario Sacramento, esta búsqueda resulta infructuosa. Al ser interrogado sobre la existencia de alguna persona que le hubiera marcado el camino, su respuesta es tan honesta como reveladora: no puede nombrar a nadie. Su viaje no fue impulsado por el ejemplo de otros, ni por el consejo de un guía experimentado. La fuerza motriz de su desarrollo provenía de un lugar mucho más íntimo y profundo: su propio interior. En lugar de un mentor de carne y hueso, Mario confiesa haber sido guiado por lo que describe como "esa vocecita", un impulso persistente que emana de las profundidades de su ser. Esta voz no es una alucinación ni un fenómeno esotérico, sino la manifestación de una conciencia extraordinariamente lúcida y de un sentido del propósito inquebrantable. Es, en sus propias palabras, "la voz de mi conciencia", un faro interno que nunca ha dejado de iluminar su senda. Esta brújula interior ha sido su única y más fiel consejera, el motor que le ha empujado constantemente a superarse, a no conformarse, a buscar sin descanso la mejor versión posible de sí mismo. Esta dependencia de una guía interna en lugar de externa le ha conferido una notable autonomía de

pensamiento y una resiliencia formidable. No necesitaba la validación de otros para saber que estaba en el camino correcto, porque la certeza provenía de una fuente inagotable y personal. El impulso que le anima no es una ambición externa de poder o reconocimiento, sino una necesidad intrínseca de crecimiento y contribución, una conversación continua con su propio potencial que le exige, día a día, estar a la altura de sus propias convicciones. Este diálogo interior es el verdadero origen de su disciplina, su perseverancia y su visión a largo plazo.

La Convergencia del Propósito y el Cargo

La vocación de servicio, ese hilo de oro que recorre toda la biografía de Mario Sacramento, encontró su definición más clara y su campo de acción más fértil en el mundo de los negocios y las estructuras empresariales. Esta no fue una elección arbitraria, sino el resultado de un profundo proceso de autoanálisis. Comprendió que su mayor talento, su zona de genialidad, residía en la capacidad de pensar en términos de sistemas, de organizar recursos y de crear marcos operativos eficientes. Se sentía cómodo en el lenguaje de la estrategia, la logística y la gestión. Ayudar y servir a los demás era el fin último, y la construcción de empresas se reveló como el medio más potente y adecuado a su particular conjunto de habilidades. Veía cada negocio no como un fin en sí mismo, sino como un vehículo, una plataforma desde la cual podía ejercer su vocación de una manera tangible y escalable. Esta perspectiva le liberó de las limitaciones de la acción individual y le permitió pensar en un impacto mucho más amplio. Cada estructura empresarial que concebía era, en esencia, un motor de servicio diseñado para

funcionar con precisión y autonomía, multiplicando su capacidad de contribución mucho más allá de lo que podría lograr con sus propias manos. Esta simbiosis entre su anhelo de servir y su talento para la construcción de sistemas es la clave para entender toda su carrera profesional. No hay dicotomía entre su faceta de hombre de negocios y su identidad como servidor; son dos caras de la misma moneda, inextricablemente unidas por un propósito unificador.

Cuando se presentó la oportunidad de asumir la presidencia de un prestigioso organismo empresarial, Mario Sacramento no la vio como un simple ascenso en su carrera o como un puesto de poder. La percibió como la confluencia natural de todo su camino vital. Era el escenario perfecto donde su vocación de servicio y su pericia en la creación de estructuras podían converger para alcanzar su máxima expresión. En ese cargo, su capacidad para ayudar no se limitaría a una única empresa o a un sector específico. Se extendería a todo un ecosistema de negocios, permitiéndole influir, orientar y fortalecer el tejido empresarial en su conjunto. Vio en la presidencia la oportunidad de aplicar sus principios a una escala sin precedentes: fomentar la colaboración, promover la excelencia, abogar por prácticas sostenibles y, en última instancia, asegurar que la comunidad empresarial en su totalidad funcionara como un gran sistema al servicio de la sociedad. Supo, con una certeza absoluta, que desde esa posición podría catalizar un cambio positivo, brindando un servicio de un calibre y un alcance que siempre había anhelado. Aceptar el cargo no fue una decisión movida por la ambición personal, sino por un profundo sentido de la responsabilidad y la oportunidad. Era la culminación de su preparación, el momento en que el arquitecto social finalmente recibía los planos del edificio más importante de su carrera. Estaba listo, no solo por su formación

técnica, sino por la coherencia de toda una vida orientada hacia un único y claro propósito.

En el ocaso de esta primera etapa de su relato vital, Mario Sacramento insiste en añadir una reflexión que encapsula la esencia de su filosofía. Se define como una persona creyente, pero su fe no se ancla en dogmas, sino en una convicción profunda y humanista: la creencia en el deber ineludible de la ayuda mutua entre las personas. Para él, servir no es simplemente una opción virtuosa o una actividad loable; es la vocación universal, el propósito fundamental que da sentido a la existencia humana. Esta creencia es el motor que impulsa su vida y la fuente de su mayor satisfacción. El acto de servir a los demás no es un sacrificio, sino un camino hacia la autorrealización. En la entrega y en la contribución al bienestar ajeno, encuentra la plenitud y un profundo sentimiento de satisfacción que ninguna otra actividad puede procurarle. Esta convicción no es un mero adorno retórico, sino el sistema operativo que rige sus decisiones y acciones, el principio rector que ha iluminado su camino desde los valores aprendidos en un hogar canario hasta el liderazgo de una influyente organización empresarial. Con esta declaración de principios, cierra el capítulo de sus orígenes, dejando claro que todo lo que ha sido y todo lo que ha hecho es, en última instancia, una manifestación de esta simple pero poderosa verdad: la vida encuentra su más alto significado en el servicio a los demás. El telón cae sobre su formación, pero la obra principal, la de su actuación desde el cargo que ahora ocupa, está a punto de comenzar, prometiendo ser la más fiel expresión de esta filosofía forjada a lo largo de toda una vida.

Profundizar en la formación del carácter de Mario Sacramento exige una mirada más atenta a la dualidad de su entorno canario. La vida en el archipiélago, marcada por el incesante flujo y reflujo de la industria turística,

le proporcionó un laboratorio social de valor incalculable. Por un lado, experimentaba la solidez de un hogar "armónico, sano y cómodo", un ancla de valores permanentes como la honestidad y el trabajo duro. Este núcleo familiar representaba la constancia, la autenticidad y las relaciones profundas. Por otro lado, su exposición cotidiana al turismo le enfrentaba a un mundo de transitoriedad. Observaba a miles de personas que llegaban en busca de una felicidad efímera, de un escape temporal de sus realidades. Esta constante interacción con lo pasajero, con las relaciones superficiales de un prestador de servicios y un cliente, debió de agudizar su percepción sobre lo que es verdaderamente duradero y significativo. Aprendió a discernir entre la sonrisa profesional, que es parte del servicio, y la conexión humana genuina, que es la base de la comunidad. Esta dicotomía fue fundamental. Mientras que muchos en su posición podrían haber adoptado una visión cínica o puramente mercantilista, Mario extrajo una lección más profunda. Comprendió que, bajo la superficie de las demandas turísticas, yacían necesidades humanas universales: el deseo de ser bien tratado, la necesidad de confianza, el anhelo de una experiencia de calidad. Y, crucialmente, comenzó a intuir que las soluciones temporales, aunque necesarias en su contexto, no eran la respuesta a los problemas fundamentales. Esta temprana comprensión de la diferencia entre lo superficial y lo estructural, entre un arreglo temporal y una solución sostenible, se convertiría en la piedra angular de su posterior filosofía empresarial. Su nomadismo interinsular, lejos de desarraigarlo, le enseñó que las verdaderas raíces no están en la tierra, sino en los principios que uno porta consigo.

Aquella "inquietud" que sentía de niño y adolescente no era una mera melancolía juvenil, sino una forma de disonancia cognitiva productiva. Era la manifestación de un desajuste entre sus acciones y su propósito latente.

Cuando practicaba deportes, podía apreciar la belleza de la competencia y la disciplina, pero una parte de él sentía que el objetivo final —ganar un partido— era limitado. Cuando se sumergía en las artes, podía gozar de la libertad de la expresión creativa, pero intuía que la creación por sí misma no saciaba su necesidad de generar un impacto tangible y funcional en la vida de otros. Incluso en sus diversos empleos dentro del sector turístico, donde aplicaba directamente los valores familiares de servicio, sentía que su rol era el de un engranaje en una máquina diseñada por otros. Ejecutaba tareas con excelencia, pero no diseñaba el sistema. Esta sensación no era de frustración, sino de anticipación. Era como un arquitecto que, antes de conocer la arquitectura, se dedica a la carpintería, la albañilería y la fontanería. Aprende y domina cada oficio, pero siente un impulso irrefrenable de ser él quien diseñe el plano completo del edificio. Cada experiencia, cada habilidad adquirida, era una herramienta más que añadía a su caja, pero la visión del proyecto global permanecía elusiva, un anhelo sin nombre. Esta búsqueda interna le dotó de una paciencia estratégica y una capacidad de observación agudísima. No descartaba ninguna experiencia; al contrario, la absorbía y la analizaba, buscando pistas que le ayudaran a resolver el enigma de su propia vocación. Fue un largo aprendizaje sobre lo que **no** era su camino definitivo, una depuración por descarte que, paradójicamente, le acercaba cada vez más a la revelación final.

El proceso de su autoformación merece una reflexión más detallada, pues revela el método de un pensador sistémico en ciernes. No se trataba de una simple acumulación de diplomas por correspondencia. Cada área de estudio que elegía era un componente deliberado para la construcción de una maquinaria intelectual integral. Su mente no archivaba los conocimientos en compartimentos estancos; los entrelazaba, buscando sinergias y relaciones

causa-efecto. Al estudiar contabilidad, no solo aprendía a registrar débitos y créditos; aprendía a leer el lenguaje del flujo sanguíneo de una organización, a diagnosticar su salud y a prever sus crisis. Cuando abordaba la psicología, no se quedaba en las teorías abstractas; buscaba comprender los resortes de la motivación humana que podrían aplicarse tanto para crear una campaña de marketing efectiva como para diseñar un entorno laboral que fomentara la lealtad y la productividad. Su estudio de los sistemas de gestión de la calidad no era para memorizar normativas ISO, sino para internalizar la filosofía de la mejora continua, el principio de que cualquier proceso, por bueno que sea, siempre es susceptible de ser optimizado. El marketing y el diseño gráfico no eran disciplinas artísticas separadas, sino las herramientas para traducir una solución compleja en un mensaje claro, atractivo y confiable, construyendo el puente esencial entre el producto y el usuario. En esencia, Mario no estaba estudiando "negocios". Estaba estudiando el "organismo" de una empresa desde todas las perspectivas posibles: su esqueleto (la estructura y los procesos), su sistema nervioso (la comunicación y la estrategia), su sistema circulatorio (las finanzas) y su alma (la cultura y los recursos humanos). Esta aproximación holística, forjada en la soledad disciplinada del autodidacta, le confirió una ventaja competitiva extraordinaria. Mientras que otros especialistas veían el mundo a través de la lente estrecha de su disciplina, Mario estaba construyendo un periscopio que le permitía tener una visión de 360 grados. Estaba, en efecto, aplicando a su propia mente los principios de los sistemas que más tarde construiría: cada pieza de conocimiento debía ser funcional, interconectar con las demás y servir a un propósito superior y unificado.

La epifanía a los veintitrés años, por tanto, fue menos un destello de inspiración y más el momento en que la masa crítica de conocimiento y

experiencia interna alcanzó su punto de ignición. La comprensión de su "vocación empresarial" fue, en realidad, el descubrimiento de una etiqueta para algo que llevaba años construyendo. Lo revolucionario de su descubrimiento no fue la idea de crear empresas, sino su redefinición radical del propósito de las mismas. En un mundo que a menudo equipara el éxito empresarial con la maximización del beneficio, Mario articuló una visión contrapuesta: la empresa como el instrumento más sofisticado y eficiente para el ejercicio del servicio. La sostenibilidad a la que aludía trascendía la ecología; se refería a la sostenibilidad del impacto. Comprendió que la caridad, aunque noble, crea dependencia. La voluntad de las buenas personas es un recurso valioso pero finito y, a menudo, inconstante. Un sistema empresarial bien diseñado, en cambio, es un motor perpetuo. Al resolver un problema de una manera que genera sus propios recursos para continuar haciéndolo, se crea un ciclo virtuoso de impacto positivo. La ganancia no era el objetivo, sino el combustible que mantenía el motor en marcha. Esta perspectiva lo cambiaba todo. Un problema social dejaba de ser un pozo sin fondo de necesidades para convertirse en una oportunidad de ingeniería social y económica. Su vocación no era, pues, la de un capitalista, sino la de un solucionador. Su materia prima no era el capital, sino los problemas. Su producto final no era el dinero, sino las soluciones fiables y duraderas. Esta visión le proporcionó un filtro increíblemente poderoso para evaluar cualquier proyecto o idea: ¿Resuelve esto un problema real? ¿Puede hacerlo de una forma que se sostenga a sí misma? ¿Genera un valor social que va más allá del valor económico? Solo las ideas que respondían afirmativamente a estas preguntas eran dignas de su tiempo y energía. Había encontrado, por fin, el plano maestro que daba sentido a todas las herramientas que había acumulado.

La ausencia de un mentor externo es, en este contexto, un dato biográfico de suma importancia. Al no tener una figura a la que emular, Mario se vio forzado a desarrollar un marco de referencia puramente interno. La "vocecita de la conciencia" no era un consejero amable, sino un exigente supervisor de calidad. Esta voz interior le obligaba a un nivel de autoanálisis y de integridad que pocos logran mantener. Cada decisión debía ser sopesada no en función de las expectativas de otros o de las convenciones de la industria, sino frente al tribunal implacable de sus propios principios. Esta autarquía moral le confirió una independencia de criterio formidable. No era susceptible a las modas de gestión ni a la presión de grupo. Su dirección era constante porque su brújula era interna. Sin embargo, este camino también implica una gran soledad. La carga de la responsabilidad es total cuando no hay a quién recurrir para una segunda opinión o para compartir el peso de una decisión difícil. Tuvo que aprender a ser su propio catalizador, su propio crítico y su propio consolador. El impulso que le empujaba a convertirse en su "mejor versión" era una fuerza interna de entropía negativa, una lucha constante contra la complacencia y el estancamiento. Este proceso forjó en él una resiliencia de acero y una confianza serena en sus propias capacidades, no nacida de la arrogancia, sino de innumerables batallas internas libradas y ganadas en el silencio de su propia conciencia. Su liderazgo, por tanto, no se basaría en el carisma o en la imitación de otros grandes líderes, sino en la autenticidad radical de un hombre que solo respondía ante su propia y bien afinada brújula moral.

Así, cuando la oportunidad de presidir el organismo empresarial se materializó, fue percibida por él como un evento casi predestinado, la consecuencia lógica de toda una vida de preparación. No era un trofeo que celebrar, sino una herramienta de una escala y un potencial inmensos que se

le ofrecía. Su mente de pensador sistémico vio inmediatamente el potencial. Un organismo empresarial no es solo un club de élites; es un metasisema, un sistema de sistemas. Es un nexo que puede fomentar la colaboración, estandarizar las mejores prácticas, abogar por políticas que beneficien al conjunto del tejido productivo y, fundamentalmente, alinear los intereses de cientos de empresas hacia un propósito común. Vio la oportunidad de aplicar su filosofía de servicio sostenible a un nivel macro. Ya no se trataba de construir una única empresa que solucionara un problema específico, sino de influir en todo un ecosistema para que, en su conjunto, se convirtiera en un motor más potente de progreso social y económico. Su visión era clara: transformar el organismo de una mera cámara de representación de intereses particulares a un laboratorio de innovación colectiva y un catalizador de responsabilidad social corporativa. Su preparación multidisciplinar le hacía el candidato ideal para esta tarea. Entendía el lenguaje de las finanzas, pero también el de los recursos humanos; dominaba la lógica de los procesos, pero también la psicología de la comunicación. Podía dialogar con expertos de cualquier área porque, en su viaje autodidacta, se había convertido en un integrador, un traductor entre mundos que a menudo no se comunican. Aceptar el cargo fue, para él, el acto de servicio definitivo, la plataforma desde la que podía amplificar su impacto de manera exponencial, sirviendo no solo a clientes o empleados, sino a toda la comunidad empresarial y, a través de ella, a la sociedad en su totalidad. Era la culminación de un viaje que comenzó con la simple observación de los valores del servicio en un hogar tinerfeño, un viaje que le llevó a escuchar una voz interior y a construir, pieza por pieza, el conocimiento y el carácter necesarios para estar a la altura de esta responsabilidad. El camino hacia el cargo había sido, en realidad, el camino hacia sí mismo.

El cargo en contexto

*L*a vida de un hombre a menudo se define no por los caminos que elige, sino por las encrucijadas imprevistas que lo eligen a él. Hay momentos en que una fuerza externa, llámese destino, circunstancia o la simple confluencia de voluntades ajenas, golpea a la puerta y presenta una proposición que lo altera todo. Para el joven empresario, inmerso en la vorágine de construir sus propios sueños y solidificar los cimientos de sus dos primeras empresas, ese golpe llegó de la mano de dos figuras clave del entorno empresarial de Puerto Vallarta: Marta y Fernando. Su visita no era de carácter social ni una simple consulta de negocios. Traían consigo el peso de una propuesta que, en ese instante, parecía desproporcionada, casi ajena a su realidad. Llegaron a su oficina, un espacio que era el epicentro de su universo profesional, y con la serenidad que confiere la convicción, le extendieron una invitación que resonaría profundamente en su conciencia y que, a la postre, redefiniría su trayectoria pública: querían postularlo como candidato a la presidencia del centro empresarial Coparmex Vallarta.

El nombre en sí mismo portaba una carga de enorme prestigio y una historia de influencia innegable. Coparmex, el acrónimo de la Confederación Patronal de la República Mexicana, no era una cámara de comercio más. Se trataba, y sigue siendo, el sindicato de dueños de empresas más grande,

cohesionado y respetado de todo México. Una institución cuya voz no solo era escuchada, sino que a menudo era un factor determinante en el diálogo nacional sobre política económica, reforma laboral y el rumbo mismo del país. Su líder máximo, el presidente nacional, era una figura que se sentaba a la mesa con el Presidente de la República, no como un subordinado, sino como un representante legítimo de la fuerza motriz de la economía mexicana: sus empresarios. Cada ciudad de importancia en el mapa de la nación albergaba un centro empresarial, una representación local que actuaba como faro y bastión para la comunidad de negocios de su región. Presidir el centro de Puerto Vallarta, por tanto, no era un mero título honorífico; significaba convertirse en el principal interlocutor del sector privado en uno de los destinos turísticos más dinámicos y complejos de México. Era asumir la portavocía de cientos de empresarios, desde el microempresario que lucha día a día por mantener su negocio a flote hasta los directores de los grandes consorcios hoteleros que definían el horizonte de la bahía.

Una Vocación Encontrada y la Paradoja de la Invitación

La propuesta, aunque sorpresiva, no surgía de la nada. Tenía sus raíces en una inquietud que él mismo había albergado desde su juventud, una sensación persistente de querer «hacer algo», un impulso difuso que carecía de nombre y forma, pero que lo movía a buscar un propósito más allá de lo personal. No fue sino hasta los veintitrés años que esa nebulosa aspiración cristalizó en una vocación clara y definida: su pasión era el arte de concebir, diseñar y crear empresas. Descubrirlo fue una epifanía, pero llevarlo a la práctica se reveló como un camino arduo y solitario. En aquella época, la figura del emprendedor no gozaba del estatus casi mítico que adquiriría años después. No existían incubadoras en cada esquina, ni un ecosistema de

capital de riesgo al alcance de la mano. La bibliografía sobre cómo ser dueño de un negocio era escasa y, a menudo, teórica y alejada de la cruda realidad del día a día. Ser empresario era un oficio que se aprendía a base de ensayo y error, de noches en vela y de una resiliencia forjada en la incertidumbre.

Fue en medio de esa travesía, en esa búsqueda de herramientas y conocimiento, que su camino se cruzó con Coparmex. Para un joven emprendedor sediento de guía, la confederación fue, en sus propias palabras, como encontrar un oasis en mitad del desierto. Se afilió de inmediato, no como un mero requisito social, sino con el fervor de un estudiante que ha encontrado su escuela. Se sumergió en cada curso, cada seminario, cada conferencia que el organismo ofrecía. Absorbió conocimientos sobre fiscalidad, relaciones laborales, estrategia y gestión, pero, más importante aún, encontró una comunidad. Se rodeó de pares, de otros hombres y mujeres que enfrentaban los mismos desafíos, que compartían las mismas ambiciones y que entendían el lenguaje del riesgo y la oportunidad. Su participación activa y su evidente potencial no pasaron desapercibidos. El reconocimiento a su esfuerzo llegó en 2007, cuando recibió el galardón al «Empresario del Año», un premio que le fue entregado por el propio presidente nacional de Coparmex. Aquel día, al estrechar la mano del líder máximo, de aquel hombre que representaba a todo el empresariado ante las más altas esferas del poder, sintió una conexión tangible con la misión y la magnitud de la institución a la que pertenecía.

Y sin embargo, cuando Marta y Fernando le plantearon la posibilidad de tomar el timón de esa misma institución a nivel local, su reacción inmediata fue un «no» rotundo y sin vacilaciones. La negativa no nacía de la falta de aprecio por el organismo, sino precisamente de lo contrario: del profundo respeto que le profesaba y de una autoevaluación honesta y severa.

Se miró en el espejo y no vio al líder que él creía que Coparmex necesitaba. En el vibrante ecosistema empresarial de Puerto Vallarta, existían figuras que él consideraba gigantes: empresarios con décadas de trayectoria, con imperios consolidados, con una solvencia económica y una red de influencias que él sentía que apenas comenzaba a tejer. Se veía a sí mismo como un aprendiz, un actor que todavía estaba en las primeras escenas de su propia obra empresarial. Aunque ya era dueño de dos compañías, la percepción de sí mismo era la de alguien que estaba iniciando, que aún tenía mucho que demostrarse a sí mismo antes de poder aspirar a representar a los demás. Sentía, con una humildad genuina, que no estaba a la altura del cargo. La silla de la presidencia le parecía demasiado grande, y sus hombros, aún demasiado estrechos para soportar el peso de tal responsabilidad.

La Persistencia del Llamado y el Peso de la Realidad

Los argumentos de sus interlocutores, aunque sólidos, no lograron disipar sus dudas iniciales. Marta y Fernando aceptaron su negativa con profesionalismo, pero no la tomaron como una respuesta definitiva. Una semana más tarde, regresaron a su oficina. Esta vez, venían armados con nuevos razonamientos, con una visión de futuro para el centro empresarial en la que él era la pieza central. Le hablaron de renovación, de la necesidad de una energía fresca, de un liderazgo que entendiera de primera mano los desafíos de los nuevos tiempos y de las nuevas generaciones de empresarios que emergían en la ciudad. Apelaron a su historia dentro del organismo, a su compromiso demostrado y al respeto que se había ganado entre los socios más jóvenes.

A pesar de la elocuencia de sus visitantes, su respuesta fue, una vez más, una amable pero firme negativa. En esta ocasión, el «no» no se anclaba

tanto en la percepción de incapacidad, sino en una razón profundamente pragmática y anclada en la realidad de su vida como empresario. Sus dos negocios, aunque exitosos, eran todavía estructuras jóvenes y demandantes que dependían en gran medida de su presencia directa. Él no era un director que gobernaba desde un olímpo corporativo a través de reportes y juntas directivas; era un operador, un estratega en el campo de batalla diario. Su mente y su tiempo estaban consumidos por la logística, las ventas, la gestión del personal y la constante resolución de los imprevistos que son el pan de cada día en una empresa en crecimiento. Asumir la presidencia de Coparmex, tal como él la concebía, no era una tarea de medio tiempo ni un rol que se pudiera ejercer en los ratos libres. Sabía que una responsabilidad de esa magnitud exigiría una dedicación casi total. Significaba desviar su atención, su energía y sus horas más productivas de sus propias empresas —sus creaciones, su sustento— para ponerlas al servicio de una causa colectiva. En ese momento, el sacrificio le pareció demasiado alto, el riesgo para la estabilidad de lo que había construido con tanto esfuerzo, demasiado grande. Delegar era una opción, pero sentía que sus compañías aún no estaban en el punto de madurez necesario para soportar su ausencia prolongada. Su deber, tal como lo veía, estaba primero con sus empleados, con sus clientes y con la viabilidad de sus proyectos personales.

El tiempo, sin embargo, parecía conspirar para hacerle reconsiderar. Una semana después, la escena se repitió. Marta y Fernando volvieron a su oficina, por tercera vez. Su persistencia era extraordinaria, una muestra de fe inquebrantable en su potencial. Ya no traían nuevos argumentos; su simple presencia era el argumento en sí mismo. Ante esta tercera invitación, algo en su interior comenzó a ceder. El eco de sus propias negativas empezó a sonarle hueco, como si estuviera eludiendo algo más grande que un simple

cargo. En la quietud de esa reunión, mientras sus visitantes esperaban una respuesta, se produjo un profundo diálogo interno. Se preguntó a sí mismo por qué la vida, o las circunstancias, le presentaban esta oportunidad con tanta insistencia. ¿Era una simple casualidad, o había un mensaje subyacente en esa tenacidad? Fue entonces cuando una nueva perspectiva emergió, una que trascendía el miedo y el pragmatismo.

Comenzó a reflexionar sobre su propia fortuna. La vida, en sus propias palabras, le sonreía. Había encontrado su vocación, sus negocios prosperaban, y vivía en un estado de abundancia y bonanza que, sabía, no era la norma para todos. Se sintió un usufructuario de la generosidad del entorno, un beneficiario de las oportunidades que Puerto Vallarta ofrecía. Y con ese reconocimiento, surgió una pregunta ineludible: ¿cuál era su contraprestación? ¿Cómo podía pagar esa deuda de gratitud? Quizá, se dijo, esta insistente invitación no era una carga, sino un canal. Quizá era la forma en que el universo le estaba pidiendo que devolviera a la sociedad una parte de lo mucho que la sociedad le había dado. La idea echó raíces y transformó por completo su visión del cargo. Dejó de verlo como una posición de poder y prestigio para los ya consolidados, y comenzó a imaginarlo como una plataforma de servicio. Tal vez su misión no era ser el presidente de los grandes empresarios, de aquellos que ya tenían voz y poder. Tal vez su propósito era, precisamente, ser la voz de los que no la tenían. Ser el representante de todos aquellos que, como él no mucho tiempo atrás, estaban al inicio del camino, llenos de sueños pero también de dudas, buscando una guía, un apoyo, una comunidad. Se vio a sí mismo no como el líder de los exitosos, sino como el aliado de los que aspiraban a serlo. Fue este cambio de paradigma, este compromiso moral de retribuir y de servir a sus pares emprendedores, lo que finalmente inclinó la balanza. El «no» se

convirtió en un «sí». Aceptó postularse, y desde ese mismo instante, su mente comenzó a operar en dos frentes simultáneos: por un lado, diseñar una campaña electoral que comunicara esta nueva visión de un Coparmex más inclusivo y enfocado en el emprendimiento; y por otro, la tarea hercúlea de preparar a sus propias empresas para que pudieran navegar y prosperar durante su inevitable ausencia si resultaba electo. La decisión estaba tomada. El candidato renuente se había convertido en un aspirante con una misión.

La Asunción en un Escenario de Contrastes

El proceso electoral que siguió a su aceptación fue intenso, pero su mensaje de renovación y apoyo al emprendedor resonó con una base de socios que anhelaba una nueva dirección. Ganó las elecciones, y en diciembre de 2006, llegó el momento de la transición formal del poder. El evento de toma de posesión se celebró en uno de los salones del hotel Marriott de Marina Vallarta, un escenario que subrayaba la solemnidad y la importancia del acto. Aquella noche no fue una simple reunión de negocios; fue un acontecimiento político y social de primer orden en la vida de la ciudad. El lugar estaba colmado. En las mesas se sentaban las más altas autoridades municipales y estatales, representantes de las fuerzas armadas, líderes de otras cámaras y asociaciones, directores de medios de comunicación y, por supuesto, el pleno de los socios de Coparmex, desde los fundadores del centro empresarial hasta los recién afiliados. La atmósfera estaba cargada de expectativas. Cada discurso, cada gesto, era observado y analizado. Para el presidente entrante, la magnitud del evento fue una revelación. En ese momento, de pie en el presídium, bajo la luz de los reflectores y frente a un auditorio que representaba a todas las fuerzas vivas de Puerto Vallarta, comprendió que el cargo trascendía con mucho la gestión interna de un

organismo. Era una posición de una visibilidad y una responsabilidad pública que, hasta entonces, apenas había podido imaginar. El peso del collar que simbolizaba la presidencia se sentía no solo físico, sino profundamente simbólico. Su mandato, que se extendería hasta principios de 2009, comenzaba oficialmente en un entorno que era, en sí mismo, un estudio de profundos y dramáticos contrastes.

Puerto Vallarta, en aquellos años, vivía una dualidad esquizofrénica. Por un lado, la ciudad era un auténtico vergel de oportunidades, un imán para la inversión y el talento. El sector turístico, motor indiscutible de la economía local, experimentaba un crecimiento exponencial. Nuevos hoteles de lujo se erigían a lo largo de la costa, la oferta gastronómica se sofisticaba y diversificaba, y el flujo de turistas, tanto nacionales como internacionales, parecía inagotable. Este dinamismo creaba un efecto dominó que permeaba todos los estratos de la economía. Con más visitantes y nuevos residentes, crecían las necesidades de servicios, de vivienda, de entretenimiento, de logística. Para un empresario con visión, las oportunidades de negocio parecían brotar en cada esquina. El ambiente era de un optimismo febril, una creencia generalizada de que el potencial de crecimiento de la región era ilimitado. Era un terreno fértil para sembrar nuevas ideas y cosechar éxitos empresariales.

Sin embargo, bajo esa superficie brillante y soleada, se gestaba una sombra ominosa que amenazaba con marchitar ese jardín de prosperidad. La delincuencia organizada, un flagelo que comenzaba a azotar a diversas regiones de México, había puesto sus ojos en la riqueza que generaba Puerto Vallarta. La presencia de grupos criminales se hacía cada vez más tangible y descarada. Los rumores se convirtieron en noticias, y las noticias en experiencias cercanas. Los secuestros, tanto reales como virtuales, y las

extorsiones a comerciantes y empresarios dejaron de ser una amenaza lejana para convertirse en un riesgo real y presente. El llamado "cobro de piso" se insinuaba en algunos sectores, generando un clima de miedo e incertidumbre que contrastaba violentamente con el optimismo económico. Esta nueva realidad delictiva ponía en jaque la seguridad personal de los empresarios y sus familias, y también la viabilidad de sus negocios. La capacidad de las autoridades locales, a menudo rebasadas y con recursos limitados, parecía insuficiente para contener esta marea creciente de criminalidad. Este era el punto débil, la falla tectónica que corría bajo el paraíso. Dirigir una organización como Coparmex en este contexto significaba, por tanto, navegar en aguas turbulentas. No bastaba con fomentar el crecimiento y la competitividad; era imperativo y urgente abordar la crisis de seguridad que amenazaba con devorarlo todo. El nuevo presidente tendría que ser no solo un promotor de negocios, sino también un defensor de la paz y el estado de derecho, un rol para el cual nada en su trayectoria anterior lo había preparado del todo.

El Mandato: Alcance, Responsabilidades y Expectativas

Las responsabilidades y expectativas asociadas a la presidencia de Coparmex Vallarta eran tan vastas como el propio ecosistema empresarial al que servía. La tarea fundamental, el núcleo de la misión, era la de representar los intereses del sector patronal. Esta representación, sin embargo, tenía un alcance amplio y generoso. No se limitaba a los socios que pagaban su membresía, sino que se extendía, por filosofía institucional, a toda la comunidad empresarial de la región, incluyendo a aquellos no afiliados. El objetivo último del organismo no era el beneficio propio, sino la consecución de una meta superior: crear más y mejores empresas para Puerto Vallarta.

Esta visión se sustentaba en la convicción de que un tejido empresarial sólido, ético y próspero es el motor principal para mejorar la calidad de vida de toda la sociedad. Un negocio exitoso no solo enriquece a su dueño; genera empleos dignos, paga impuestos que se traducen en servicios públicos, ofrece oportunidades de desarrollo a sus colaboradores y, en última instancia, contribuye al bienestar general de la comunidad.

Para materializar esta misión, el presidente y su consejo directivo debían convertirse en una presencia activa y vigilante en todos aquellos foros y mesas de trabajo donde se tomaran decisiones que afectaran, directa o indirectamente, al quehacer empresarial. La agenda era abrumadora y multifacética. En las reuniones con el gobierno municipal, estatal y federal, la voz de Coparmex debía abogar por políticas públicas que fomentaran la inversión y simplificaran la burocracia. En las discusiones sobre seguridad social, se debía velar por un sistema justo y sostenible tanto para los trabajadores como para los empleadores. En los debates sobre desarrollo urbano y vivienda, era crucial asegurar que el crecimiento de la ciudad fuera ordenado y que existieran opciones asequibles para la fuerza laboral. La agenda incluía temas tan diversos como la vialidad y el transporte público, factores críticos para la logística de las empresas y la movilidad de los empleados; el sistema de ahorro para el retiro (Afore), garantizando la tranquilidad futura de los trabajadores; la promoción de la formación continua y la capacitación, para elevar la competitividad del capital humano local; y, por supuesto, la siempre espinosa materia de los impuestos, donde se buscaba un equilibrio entre la necesaria contribución al gasto público y una carga fiscal que no asfixiara la iniciativa privada. La defensa de la certidumbre jurídica era otro pilar fundamental, luchando por un marco legal claro, estable y predecible, donde las reglas del juego no cambiaran arbitrariamente

y los contratos se respetaran.

Más allá de esta labor de cabildeo y representación de alto nivel, las expectativas a nivel de piso eran igualmente importantes. Los socios esperaban que el centro empresarial fuera un aliado tangible en su día a día. Esto significaba facilitar el acceso a información de interés, desde nuevas legislaciones hasta oportunidades de mercado. Significaba abrir puertas y proveer los contactos necesarios en cualquier ámbito de gobierno, transformando al organismo en un puente que superara las barreras burocráticas que un empresario individual, especialmente uno pequeño, difícilmente podría franquear por sí solo. Se esperaba que Coparmex fuera un escudo, un representante institucional que diera la cara por sus socios ante cualquier contingencia, ya fuera un abuso de autoridad, una disputa legal compleja o la amenaza directa del crimen. La expectativa era tener un centro empresarial que fuera percibido como un hogar para el empresario: un lugar amigable, funcional y accesible, donde se pudiera recibir asesoría, hacer networking y sentirse parte de una comunidad fuerte y solidaria. Y todo esto debía lograrse bajo un principio de gestión empresarial riguroso: la sustentabilidad. El centro no debía operar con pérdidas, sino generar sus propios recursos para garantizar su permanencia y la calidad de sus servicios a largo plazo. Era, en esencia, dirigir una empresa cuya misión era ayudar a otras empresas a triunfar.

Un Eslabón en la Cadena del Crecimiento

Consciente de la monumental tarea que tenía por delante, el nuevo presidente adoptó desde el primer día una postura de humildad estratégica y visión de largo plazo. Comprendió que su gestión no era un punto de partida desde cero ni un evento aislado en la historia del organismo. Su presidencia

era, y debía ser, un eslabón en una cadena de crecimiento continuo. Por ello, una de sus primeras acciones, incluso antes de diseñar su propio plan de trabajo, fue estudiar a fondo el legado de su predecesor inmediato, Jorge García de Alba Díaz de Sandi. Analizó sus iniciativas, sus logros y los proyectos que habían quedado en proceso. Su intención no era romper con el pasado, sino construir sobre él. Quería darle continuidad a los esfuerzos que habían demostrado ser valiosos, capitalizar los avances logrados y asegurar una transición fluida que no generara disrupciones innecesarias para los socios y para la propia institución. Este respeto por el trabajo ajeno revelaba una madurez que iba más allá de su edad y de su relativa novedad en lides de esta naturaleza. Entendía que la fortaleza de una institución no reside en la genialidad de un solo líder, sino en su capacidad para evolucionar de manera coherente a lo largo del tiempo.

Al mismo tiempo que miraba hacia el pasado inmediato de su centro empresarial, también dirigía su vista hacia el panorama nacional. Observó con atención los lineamientos, las directrices y las grandes causas que impulsaba Coparmex Nacional. Sabía que la fuerza del centro de Vallarta no solo dependía de su relevancia local, sino también de su alineación y sintonía con la agenda del organismo a nivel federal. Ser parte de una red nacional tan influyente era una de las mayores fortalezas del centro, y era crucial que su plan de trabajo local no solo fuera compatible, sino que reforzara y contribuyera a las metas nacionales. Su diseño de gestión, por lo tanto, fue una cuidadosa amalgama de tres elementos: la continuidad del legado de su predecesor, la alineación con la estrategia nacional y, por supuesto, la inyección de su propia visión personal, aquella que lo había llevado a aceptar el cargo: ser la voz y el principal impulsor de los emprendedores.

De esta forma, el plan que comenzó a gestarse no era el producto de

un capricho o de una ambición personal, sino el resultado de un análisis sobrio y una planificación estratégica. Buscaba tejer fino, uniendo los hilos del pasado con las necesidades del presente y las aspiraciones del futuro. Se propuso liderar un organismo que honrara su historia, que fuera un actor relevante en el escenario nacional y que, sobre todo, se convirtiera en esa herramienta indispensable, en ese oasis prometido, para la nueva generación de empresarios que luchaban por abrirse paso en el complejo y contradictorio paraíso que era Puerto Vallarta. El cargo estaba ya en sus manos, el contexto estaba claro en toda su desafiante dualidad, y el camino por recorrer, aunque incierto, estaba iluminado por un propósito claro y un plan de acción meditado. La verdadera prueba, la de transformar la visión en realidad, estaba a punto de comenzar.

Esta prueba no se libraría en un único frente, sino en una compleja geografía de desafíos interconectados. El contexto de Puerto Vallarta no era simplemente un telón de fondo; era un actor protagónico que imponía sus propias reglas y exigía una capacidad de adaptación constante. Vivir y dirigir en esa dualidad significaba desarrollar una suerte de visión bifocal. Por un lado, era necesario mantener la mirada fija en el horizonte de oportunidades, en los proyectos de expansión, en la atracción de capital y en la innovación necesaria para competir en un mercado turístico cada vez más sofisticado. Las conversaciones en los cafés y en las juntas directivas bullían de planes, de cifras de crecimiento, de la emoción palpable de estar en el lugar correcto en el momento adecuado. Se hablaba de nuevos nichos de mercado, del potencial del turismo de lujo, de la necesidad de mejorar la infraestructura para acoger una demanda que parecía no tener techo. Esta era la cara luminosa de la realidad, la que alimentaba el espíritu emprendedor y justificaba el riesgo.

Pero, por otro lado, era imposible ignorar la creciente penumbra. La amenaza de la inseguridad imponía una capa de tensión psicológica sobre cada decisión. El empresario no solo debía preocuparse por el flujo de caja, la competencia o la satisfacción del cliente; ahora debía añadir a su lista de preocupaciones la seguridad física de sus empleados, de su familia y de sí mismo. Esta realidad se manifestaba de formas sutiles y directas. Se traducía en la instalación de cámaras de seguridad y en la contratación de guardias privados, pero también en un cambio de hábitos: variar las rutas para ir al trabajo, evitar ciertos lugares o ciertas horas, y una cautela generalizada que teñía la vida social. El dilema para un líder empresarial como el presidente de Coparmex era profundo. ¿Cómo proyectar confianza y promover la inversión cuando el miedo era una corriente subterránea que todos sentían? ¿Cómo exigir acción a las autoridades sin generar un pánico que pudiera dañar la imagen del destino, esa delicada construcción de la que todos dependían? Era un equilibrio precario, un caminar constante sobre el filo de la navaja, donde un paso en falso podía tener consecuencias devastadoras. La labor de representación, por tanto, adquiría una nueva dimensión: se trataba de ser un catalizador del optimismo y, simultáneamente, un gestor pragmático y discreto de la crisis de seguridad.

Esta tensión intrínseca entre oportunidad y amenaza daba forma y urgencia a las responsabilidades del cargo. La defensa de la "certeza jurídica", por ejemplo, no era un concepto abstracto. En un entorno de crecimiento acelerado, la presión sobre los recursos, especialmente la tierra, era inmensa. La certeza jurídica significaba luchar contra la corrupción en la emisión de permisos de construcción, asegurar que los planes de desarrollo urbano se respetaran y que los derechos de propiedad fueran inviolables. Para el inversor, tanto local como extranjero, esta era la garantía fundamental de que

su capital no se desvanecería por un cambio político o una decisión administrativa arbitraria. Sin esta certeza, el castillo de naipes de la prosperidad podía derrumbarse. Del mismo modo, abogar por la "vivienda" para los trabajadores no era un acto de filantropía, sino una necesidad estratégica. El auge turístico atraía a miles de personas de otras partes del país en busca de empleo. Sin embargo, la oferta de vivienda asequible y digna no crecía al mismo ritmo, lo que generaba problemas sociales, presión sobre los servicios públicos y una alta rotación de personal para las empresas. Un trabajador que no tiene un lugar adecuado donde vivir es un trabajador menos productivo y menos comprometido. Abordar este déficit era, por tanto, una pieza clave para la sostenibilidad del modelo de negocio de Puerto Vallarta.

La labor de continuidad respecto al trabajo de Jorge García de Alba y de alineación con Coparmex Nacional también se materializó en acciones concretas desde el primer momento. No se trató de una simple declaración de intenciones, sino de un método de trabajo. Implicó la revisión minuciosa de las actas de las reuniones del consejo anterior, la identificación de comisiones de trabajo que estaban activas y la programación de reuniones individuales con sus presidentes para entender sus avances y sus obstáculos. Significaba, por ejemplo, retomar una negociación iniciada por la gestión anterior con el gobierno municipal sobre la simplificación de trámites para la apertura de empresas y llevarla a su conclusión. A nivel nacional, la alineación se tradujo en convertir a Coparmex Vallarta en una caja de resonancia y un laboratorio de implementación para las grandes causas de la confederación. Si la agenda nacional impulsaba una reforma laboral para flexibilizar la contratación, el centro empresarial local organizaba foros con expertos para explicar sus implicaciones a los socios y recogía sus inquietudes

para retroalimentar a la dirigencia nacional. Si se lanzaba una campaña nacional por la cultura de la legalidad, el presidente local la adaptaba al contexto de Vallarta, enfocándola en la prevención de la extorsión y la promoción de la denuncia. De esta manera, el centro empresarial no actuaba como una isla, sino como un nodo vital y proactivo dentro de una red poderosa, amplificando su influencia y beneficiándose del conocimiento y el respaldo de la estructura nacional.

Finalmente, todo este andamiaje institucional —la representación política, la gestión de crisis, la continuidad estratégica— estaba al servicio de su motivación más profunda: la de fortalecer el ecosistema emprendedor. En su visión, Coparmex no debía ser un club exclusivo para los ya establecidos, sino una verdadera lanzadera para los que empezaban. Desde el inicio, comenzó a bosquejar lo que esto significaría en la práctica. Imaginaba la revitalización de la Comisión de Jóvenes Empresarios, transformándola de un grupo social en un semillero de proyectos, con acceso a mentorías de empresarios experimentados del propio centro. Pensaba en crear programas de capacitación específicamente diseñados para las micro y pequeñas empresas, abordando sus dolores más comunes: el acceso al crédito, la gestión financiera básica, el marketing digital incipiente. Quería que el galardón de "Empresario del Año", que él mismo había recibido, se complementara con un nuevo reconocimiento: el "Emprendedor del Año", para celebrar la valentía de la creación más que la magnitud de la consolidación. Su presidencia, se prometió a sí mismo, se mediría no solo por los grandes convenios firmados o por su presencia en los medios, sino por el número de nuevos socios que se sintieran acogidos, por las historias de éxito de pequeños negocios que encontraron en Coparmex el apoyo que necesitaban para sobrevivir y crecer. El cargo, aceptado con renuencia, se

había transformado en una causa personal. El contexto, complejo y lleno de peligros, era ahora el escenario donde esa causa debía demostrar su valor. El capítulo de la preparación había concluido; las páginas en blanco de la acción esperaban ser escritas.

Primeros pasos y decisiones iniciales

La asunción de un cargo de alta responsabilidad rara vez es un acto privado o silencioso. Por el contrario, suele estar revestida de una liturgia pública diseñada para investir al nuevo líder no solo con la autoridad formal, sino también con el peso simbólico de las expectativas de la comunidad a la que servirá. Para él, este rito de paso tuvo lugar en el corazón de la vida social y empresarial de la región, en uno de los salones principales del hotel Marriott de Puerto Vallarta. No fue una simple reunión, sino un magno evento, una cuidada coreografía de poder e influencia que marcaba el inicio de una nueva etapa para la Confederación Patronal de la República Mexicana, Coparmex, en su capítulo de Vallarta. La atmósfera estaba cargada de una solemnidad que iba más allá del protocolo. La apertura del acto, encomendada a la banda de guerra de la Décima Segunda Zona Naval, no fue una elección casual. El eco marcial de los tambores y las cornetas resonaba en el amplio salón, imprimiendo en el ambiente un sentido de disciplina, orden y gravedad. Era un recordatorio sonoro de que el liderazgo empresarial, en una comunidad tan dinámica y compleja como Puerto Vallarta, compartía con las instituciones del Estado una cuota de responsabilidad en la preservación de la estabilidad y el progreso. Aquellos acordes solemnes parecían trazar una línea invisible entre el pasado y el

futuro, un umbral que él estaba a punto de cruzar ante la mirada atenta de todo el espectro de poder de la ciudad.

El público congregado era, en sí mismo, un mapa viviente de las fuerzas que daban forma al destino de la región. No se trataba únicamente de un evento para empresarios. La presencia del presidente municipal de Puerto Vallarta y del secretario de turismo del estado de Jalisco confería al acto un sello de validación institucional. Su asistencia no era un mero gesto de cortesía; era el reconocimiento explícito del papel de Coparmex como un interlocutor fundamental, un actor clave en el diálogo permanente entre el sector público y la iniciativa privada. Junto a ellos, diversas autoridades de distintos niveles de gobierno completaban el cuadro del poder político, cada uno observando, midiendo, evaluando al hombre que tomaría las riendas de una de las organizaciones empresariales más influyentes. Desde la cúpula estatal de la organización, el presidente de Coparmex Jalisco había acudido para atestiguar la transición, representando la continuidad y la cohesión de la estructura a nivel superior. Su presencia era un aval, un espaldarazo que legitimaba el nuevo liderazgo ante el resto de la confederación. Pero el ecosistema de poder no estaría completo sin su contraparte fundamental: el mundo laboral. Y allí, entre los invitados de honor, se encontraba una figura que proyectaba una sombra larga y densa: el presidente del sindicato de la Confederación de Trabajadores de México, la CTM. Su asistencia era quizás la más significativa de todas, un recordatorio de que en el tablero del progreso económico y social, el capital y el trabajo son dos fuerzas interdependientes, a veces aliadas, a veces antagónicas, pero siempre ineludiblemente conectadas.

El interés mediático confirmaba la trascendencia del momento. Periodistas de todos los medios de comunicación relevantes —periódicos

locales, estaciones de radio que eran la banda sonora de la vida cotidiana de la ciudad, y equipos de televisión que llevaban las imágenes a los hogares de miles de ciudadanos— se habían dado cita. Sus cámaras, micrófonos y libretas estaban listos no solo para reportar un cambio de directiva, sino para capturar los primeros indicios de la visión y el estilo del nuevo presidente. Eran los cronistas que traducirían los discursos formales y los gestos sutiles en titulares y narrativas que la opinión pública consumiría al día siguiente. Y, por supuesto, estaba la razón de ser de la organización: los empresarios. Cientos de ellos, desde pequeños emprendedores hasta directores de grandes consorcios, abarrotaban el salón. Eran sus pares, sus futuros representados, el colectivo al que había prometido servir. Sus rostros reflejaban una mezcla de curiosidad, esperanza y, en algunos casos, un sano escepticismo. Cada uno de ellos representaba una empresa, una historia de esfuerzo, y un conjunto de problemas y aspiraciones que ahora, en parte, recaían sobre los hombros del hombre que estaba en el presidium.

La ceremonia se desarrolló según el guion previsto. Una sucesión de discursos subió al podio, cada orador aportando su propia perspectiva, tejiendo una red de buenos deseos, consejos velados y posicionamientos estratégicos. Las palabras del presidente municipal, del secretario de turismo, del líder de Coparmex Jalisco, todas ellas contribuían a construir el marco de expectativas en el que el nuevo presidente tendría que operar. Finalmente, llegó el momento culminante. Se le pidió que se pusiera de pie y, con la mano en alto, le fue tomada la protesta. Las palabras del juramento, pronunciadas con voz firme y clara, resonaron con una fuerza especial en aquel entorno. Eran más que una formalidad; eran un contrato público, un compromiso solemne de defender los intereses de los empresarios, de fomentar el bien común y de actuar con integridad. Cada frase era un peso

que se añadía a sus hombros, una responsabilidad que aceptaba voluntariamente ante los testigos más importantes de su comunidad. En el instante en que pronunció el "sí, protesto", un silencio expectante fue roto por una sonora y prolongada ovación. Era el sonido de la aceptación, de la confianza depositada, del pistoletazo de salida. El cargo era oficialmente suyo.

Con el eco de los aplausos aún flotando en el aire, se dirigió al atril para ofrecer su discurso inaugural. Era su primera oportunidad para transformar la energía del momento en una visión tangible, para empezar a delinear el rumbo de su gestión. Sabía que cada palabra sería analizada, cada gesto interpretado. No era solo un discurso; era su carta de presentación, la primera piedra de su legado. Habló de unidad, de colaboración, de la necesidad de construir puentes entre sectores. Habló de un futuro en el que el éxito empresarial no estuviera reñido con la responsabilidad social, en el que el crecimiento económico se tradujera en un mayor bienestar para toda la comunidad. Mientras hablaba, su mirada recorría el salón, conectando con los rostros de los políticos, los periodistas, los sindicalistas y, sobre todo, los empresarios. Era un acto de comunicación en su forma más pura, un intento de alinear cientos de voluntades y expectativas en torno a un propósito común. Al concluir, una nueva ronda de aplausos selló el final de la ceremonia. El evento había sido un éxito impecable, un despliegue de orden y prestigio. Sin embargo, mientras descendía del escenario para recibir las felicitaciones, una sensación incipiente, sutil pero persistente, comenzaba a gestarse en su interior. La solemnidad del acto había concluido, pero el verdadero trabajo, con sus complejidades y peligros imprevistos, apenas estaba por comenzar.

El Bautismo de la Realidad Política

La euforia de un nombramiento público a menudo es efímera, un destello brillante que precede a la vasta y a veces sombría extensión de la responsabilidad real. Al día siguiente de la fastuosa ceremonia, cuando el eco de los aplausos se había desvanecido y los salones del Marriott habían vuelto a su rutina habitual, una sensación muy diferente comenzó a instalarse en su ánimo. No era orgullo ni excitación, sino algo más primario y desconcertante: una emoción que, tras un profundo autoanálisis, solo podía identificar como miedo. No era el temor paralizante que impide la acción, sino la aprensión lúcida del que se asoma a un abismo y toma conciencia de su profundidad por primera vez. De repente, el cargo que había aceptado con un espíritu de servicio empresarial se reveló ante él en su verdadera dimensión, una que no había anticipado del todo. Se dio cuenta de que no había asumido simplemente la presidencia de un centro empresarial; había entrado, sin buscarlo, en la arena política de Puerto Vallarta.

Este descubrimiento fue un golpe a su concepción inicial del puesto. Él, un empresario acostumbrado a la lógica de los balances, la eficiencia de los procesos y la franqueza de las negociaciones comerciales, se encontró de pronto en un terreno regido por un código diferente. Comprendió que la presidencia de Coparmex, para muchos, no era un fin en sí mismo, sino un medio. Históricamente, el cargo había servido como un trampolín de alta visibilidad, una plataforma desde la cual sus predecesores y homólogos en otras regiones se habían lanzado a la arena electoral, aspirando a la presidencia municipal o a otros puestos de elección popular. Esta revelación

lo situó en una posición incómoda. Sus intenciones eran puramente gremiales, enfocadas en fortalecer el tejido empresarial y mejorar las condiciones para hacer negocios. Sin embargo, el mundo político no opera sobre la base de las intenciones declaradas, sino de las ambiciones percibidas. Casi de inmediato, sintió el escrutinio de quienes se le acercaban no para colaborar, sino para medirlo. Buscaban en sus palabras y gestos las señales de una futura campaña, intentando calibrar si sería un futuro aliado, un rival o una pieza irrelevante en sus propios juegos de poder. Esta dinámica, sutil pero omnipresente, le generaba una profunda inquietud. Se sentía como un actor al que le hubieran cambiado el guion en el último momento, forzado a improvisar en una obra cuyo argumento y desenlace desconocía por completo.

Fue en este estado de incipiente desasosiego cuando una anécdota, un suceso aparentemente menor, vino a cristalizar todas sus aprensiones y a proporcionarle una lección brutalmente clara sobre el nuevo mundo en el que había ingresado. El recuerdo de este episodio quedaría grabado en su memoria no como una simple curiosidad, sino como el verdadero rito de iniciación, mucho más elocuente y definitorio que la ceremonia oficial. Ocurrió justo al término del evento de toma de protesta. Mientras la gente se dispersaba y él recibía una interminable fila de felicitaciones, tuvo la oportunidad de saludar personalmente a Rafael Yerena. No era un invitado más. Yerena era el líder sindical de la CTM, una figura legendaria en la política local y estatal. La descripción que le precedía —"ultra renombrado y temido"— no era una hipérbole. Era un político forjado en mil batallas, un estratega consumado, lo que coloquialmente se conoce como un "viejo lobo de mar". Su poder no residía únicamente en el cargo formal que ostentaba, sino en una vasta red de influencias, lealtades y un conocimiento profundo

de las palancas que realmente movían el poder, lejos de los discursos y las cámaras. En la jerarquía de la influencia fáctica, su posición y la del recién nombrado presidente de Coparmex eran teóricamente homólogas, dos caras de la misma moneda económica. Pero en la práctica, la diferencia en experiencia y poder real era abismal. Yerena era una eminencia en el arte de la política, un maestro del lenguaje no verbal y de los discursos que hablan entre líneas, mientras que él, en comparación, apenas estaba dando su primer paso en ese universo.

Se acercó al líder sindical con la efusividad propia de quien busca establecer puentes y alianzas. Lo saludó con un apretón de manos firme y una sonrisa sincera, expresando su deseo de colaborar por el bien de la región. Yerena, con la amabilidad curtida de quien ha visto pasar a incontables figuras como él, le devolvió el saludo con una cortesía impecable. En medio de la breve conversación, el veterano político le hizo una petición sencilla: "Joven, ¿me podría dar una tarjeta de su negocio?". Para el nuevo presidente, la solicitud fue como una ráfaga de optimismo. En su ingenuidad, la interpretó como una señal de interés genuino, quizás una apertura para futuras colaboraciones comerciales o, al menos, un gesto de buena voluntad. Se sintió ilusionado. Rápidamente sacó de su cartera una de sus tarjetas personales, la de su empresa privada, y se la entregó, poniéndose a sus órdenes para cualquier asunto relacionado con su campo de especialidad. El intercambio fue breve, cordial y, en apariencia, intrascendente. Un apretón de manos, una sonrisa, una tarjeta. Nada hacía presagiar lo que estaba por venir.

La mañana siguiente, la cruda realidad lo golpeó con la fuerza de un mazazo. Al llegar a su negocio, el lugar que representaba su esfuerzo personal, su sustento y su identidad como empresario, se encontró con una escena surrealista y paralizante. Las puertas de su empresa estaban

bloqueadas, y sobre ellas se extendía una gran pancarta con letras rojas y negras que anunciaban una palabra que hieló la sangre de cualquier empleador: HUELGA. Junto a la pancarta, un precinto oficial, un sello de clausura, dejaba claro que el negocio no podría operar. Un cartel adicional especificaba que la actividad estaba suspendida hasta que se resolviera el conflicto laboral. Se quedó atónito, con la mente en blanco, incapaz de procesar la información. ¿Huelga? ¿Qué huelga? No tenía sentido. Conocía a cada uno de sus empleados. La relación era buena, directa. Ninguno de ellos estaba afiliado a un sindicato, y mucho menos había manifestado el más mínimo descontento que pudiera justificar una medida tan extrema. Era, a todas luces, una huelga fantasma, una ficción legal. Su primera reacción fue de incredulidad, seguida de una indignación creciente. Esto tenía que ser un error administrativo, una confusión kafkiana.

La llamada urgente a sus abogados desvaneció rápidamente cualquier esperanza de que se tratara de un simple error. La explicación que recibió fue una lección acelerada y brutal sobre las realidades del poder sindical en México. Le confirmaron que, a pesar de la inexistencia de un conflicto real, los sindicatos obreros, y en particular uno tan poderoso como la CTM, poseían la capacidad legal y la astucia procesal para ejecutar este tipo de acciones. Mediante ciertas artimañas y el aprovechamiento de resquicios en la ley laboral, podían fabricar un "emplazamiento a huelga" y paralizar una empresa que no estuviera dispuesta a afiliar a sus trabajadores a su organización. No era una cuestión de derechos laborales; era una demostración de fuerza, un mecanismo de coacción para expandir su dominio y sus cuotas. En ese instante, todas las piezas del rompecabezas encajaron en su mente con una claridad aterradora. La amable petición de su tarjeta de presentación por parte de Rafael Yerena la noche anterior ya no

parecía un gesto de cortesía. La sonrisa del "viejo lobo de mar" adquirió de repente un matiz siniestro. La tarjeta no había sido solicitada para contactarlo, sino para localizarlo. Era la dirección física a la que se debía enviar el mensaje. Y el mensaje, entregado a través de una huelga manufacturada, era inequívoco y contundente.

El significado profundo de la acción se reveló en toda su crudeza. Su homónimo en el mundo sindical no le estaba dando la bienvenida al club. Le estaba enseñando, de la forma más directa posible, las reglas del juego y quién las controlaba. El mensaje subyacente, el verdadero "discurso entre líneas", era una advertencia severa y sin adornos: *"Sé quién eres, sé dónde estás, y tengo el poder para destruirte. No me molestes"*. Era una demostración de fuerza diseñada para establecer jerarquías desde el primer día, para dejarle claro que su nuevo cargo en Coparmex no debía interpretarse como una licencia para desafiar el statu quo o para entrometerse en los dominios del poder sindical. El miedo que había sentido la mañana anterior, esa aprensión abstracta sobre el mundo político, se había materializado de la forma más concreta y personal posible. Ya no era una teoría; era un precinto en la puerta de su negocio. Se dio cuenta, con una certeza que le heló la espalda, de que el camino que acababa de iniciar no era una simple gestión empresarial. Era una travesía por un territorio minado, un sendero que estaría lleno de sorpresas inesperadas, retos formidables y peligros muy verdaderos. El bautismo había terminado. La inocencia se había perdido. La verdadera presidencia había comenzado.

Cimientos de una Nueva Gestión: Continuidad y Equipo

Superado el impacto inicial de su brutal bautismo político, y con la clara conciencia del terreno resbaladizo que pisaba, su enfoque se desplazó de la supervivencia a la estrategia. Comprendió que para navegar en esas aguas turbulentas no bastaba con la cautela; se requería un plan de acción sólido, una visión clara y un equipo capaz de ejecutarla. Su formación como empresario le dictaba que la improvisación era el camino más corto al fracaso. Por ello, sus primeras acciones como presidente de Coparmex no fueron gestos grandilocuentes ni anuncios espectaculares, sino un trabajo metódico y silencioso, casi académico, que sentaría las bases de toda su gestión. Su primera decisión fundamental fue la de mirar hacia atrás antes de dar un paso adelante. Se sumergió en un estudio exhaustivo del trabajo realizado por su predecesor, el presidente saliente.

Esta no era una práctica común en el ámbito público o gremial que observaba a su alrededor. Había notado un patrón preocupante y, a su juicio, profundamente ineficiente: la llegada de un nuevo líder, ya fuera a un centro empresarial, a un ayuntamiento o a cualquier otra posición de poder, a menudo venía acompañada de un impulso casi iconoclasta. Parecía existir una necesidad imperiosa de dismantelar lo construido por el antecesor, de criticar los proyectos en curso y de reiniciar todo desde cero, como si la historia comenzara con su llegada. Este "complejo de adán", motivado por el ego y la necesidad de marcar un territorio propio, le parecía un desperdicio colosal de recursos, tiempo y energía. Desde su perspectiva pragmática, si el

objetivo final era genuinamente servir a los empresarios y a la comunidad, y si el puesto en la presidencia era, por definición, temporal, lo más lógico y responsable era construir sobre los cimientos existentes. La continuidad no significaba una adhesión ciega al pasado, sino un respeto inteligente por el esfuerzo invertido. Su idea era clara: dar continuidad a todo aquello que funcionaba, mejorar lo que fuera perfectible y solo entonces, sobre esa base sólida, aportar sus propias ideas y soluciones a los problemas nuevos o no resueltos. Así, se dedicó a analizar informes, a revisar proyectos, a comprender los logros y a identificar las ideas que habían quedado en el tintero, no por falta de validez, sino quizás por falta de tiempo o de recursos para implementarlas. Este proceso de estudio le proporcionó un mapa detallado del estado de la organización y le permitió diseñar un plan de trabajo que era a la vez una evolución y una innovación, en lugar de una ruptura.

Una vez que el "qué" estuvo claramente definido en su plan de trabajo, la siguiente decisión crucial fue abordar el "quién" y el "cómo". Un plan, por brillante que sea, es solo un documento inerte sin las personas adecuadas para darle vida. Sabía que la consecución de sus ambiciosos objetivos requería un equipo operativo robusto, profesional y comprometido. Esto implicaba no solo contar con el talento necesario, sino también asegurar la viabilidad financiera para sostenerlo. La segunda gran decisión fue, por tanto, la de reestructurar y fortalecer el aparato operativo de Coparmex Vallarta, asumiendo el costo que ello conllevaba. Entendía que invertir en capital humano no era un gasto, sino la inversión más estratégica que podía hacer. Necesitaba un equipo capaz de enfrentar los retos que él ya vislumbraba, desde la gestión diaria de los servicios al socio hasta la compleja interlocución con los poderes políticos y sindicales. La lección del incidente

con la CTM le había enseñado que necesitaría no solo colaboradores eficientes, sino también aliados inteligentes y resilientes. Estaba decidido a construir una organización que no dependiera exclusivamente de su figura, sino que tuviera la capacidad intrínseca de generar resultados de manera sostenida.

Este impulso de renovación no se tradujo en una purga autoritaria del personal existente. Por el contrario, su enfoque fue inclusivo y colaborativo. El cambio estructural que consideraba necesario no fue impuesto desde arriba, sino co-creado desde dentro. Convocó a reuniones con el equipo que ya formaba parte de la organización, aquellos que conocían su funcionamiento, sus inercias y su potencial. La recepción, afortunadamente, fue muy positiva. El equipo lo recibió con un afecto genuino y, sobre todo, con altas expectativas. Percibían en él un nuevo dinamismo y estaban ansiosos por ser parte de la transformación. En estas sesiones de trabajo, se sentó con ellos no como un jefe que dicta órdenes, sino como un líder que plantea un desafío. Abrió un diálogo franco y directo. Expuso su visión, las metas que había trazado en su plan de trabajo, y luego escuchó atentamente. Se llevó a cabo un análisis conjunto, una especie de diagnóstico participativo donde se identificaron las fortalezas de la organización, las áreas de oportunidad que requerían atención y los obstáculos que debían superarse.

En este proceso, su rol fue el de catalizador. Externó sus ideas, pero invitó al equipo a debatirlas, a enriquecerlas y a proponer los posibles caminos para llevarlas a la práctica. Él marcó el liderazgo, estableciendo el norte estratégico, la visión y la ambición de las metas. Sin embargo, delegó en ellos la responsabilidad de diseñar la táctica, de encontrar las soluciones prácticas. Fue una dinámica de empoderamiento mutuo: él les ofrecía una dirección clara y el respaldo para actuar, y ellos le ofrecían su conocimiento

operativo, su creatividad y su compromiso. Fue el equipo, trabajando en conjunto, el que logró traducir las metas abstractas que él había trazado en planes de acción concretos, en proyectos viables y en nuevas formas de trabajar. Este cambio estructural, nacido del consenso y la colaboración, no solo fue más efectivo, sino que también forjó un sentido de propósito compartido y una cohesión interna que serían cruciales para los desafíos que se avecinaban. La estructura no era ya la de un presidente y sus subordinados, sino la de un líder y su equipo, todos remando en la misma dirección.

Palabras, Hechos y una Filosofía de Servicio

En el complejo ecosistema de las relaciones humanas y profesionales, especialmente en esferas con un alto componente político, pronto aprendió a discernir entre el sonido de las palabras y el peso de los hechos. Al inicio de su gestión, tras la ceremonia y los primeros anuncios de su plan de trabajo, recibió una avalancha de apoyo verbal. Colegas empresarios, actores políticos y otros líderes de la comunidad se acercaron para expresarle su respaldo, ofreciéndole su colaboración y aplaudiendo su visión de continuidad y fortalecimiento. Estas muestras de apoyo eran gratificantes y, en un principio, le infundieron un considerable optimismo. Sin embargo, a medida que el tiempo avanzaba y llegaba el momento de convertir esas promesas en acciones concretas, comenzó a percibir una notoria y a veces descorazonadora brecha. Descubrió que en el mundo de la política y la influencia, las palabras a menudo son una moneda de bajo costo, utilizada para mantener buenas relaciones y proyectar una imagen de cooperación,

pero no siempre respaldada por un compromiso real.

El apoyo incondicional y tangible provino, como suele suceder, de su círculo más cercano, de aquellos que compartían no solo sus objetivos, sino también sus valores y su ética de trabajo. Fueron sus allegados, los miembros de su consejo directivo más comprometidos y el equipo operativo que él mismo había ayudado a consolidar, quienes se arremangaron junto a él. Pero la consecución de los resultados, la materialización de los proyectos y el avance real de su agenda no fueron el producto de apoyos inesperados o de golpes de suerte. Comprendió que el éxito en su nueva empresa no sería un regalo, sino una conquista. Sería el fruto de un esfuerzo arduo, constante e, indispensablemente, inteligente. La lección del incidente con el sindicato resonaba en esta nueva realidad: no podía depender de la buena voluntad externa. Debía construir una maquinaria interna tan eficiente y resiliente que pudiera alcanzar sus metas por mérito propio, independientemente de los vientos políticos que soplaran fuera de sus oficinas. El camino sería más difícil, pero también más sólido, cimentado en la capacidad y el trabajo, no en la voluble arena de las promesas.

En medio de estas reflexiones sobre el poder, la estrategia y las relaciones humanas, había un principio rector, una filosofía personal que anclaba todas sus decisiones, tanto en su vida empresarial como en este nuevo rol de servicio público. Esta filosofía, que podría considerarse el núcleo de su ética profesional, se refería a su particular concepción del dinero. Para él, el dinero nunca fue el objetivo primordial. Aunque es un empresario y entiende perfectamente su importancia como herramienta y como medida de éxito, no lo persigue por el valor intrínseco del capital. En su cosmovisión, el dinero es algo mucho más profundo: es la manifestación física y cuantificable del agradecimiento.

Esta perspectiva lo cambia todo. "Solo acepto dinero si la persona que me lo da lo hace desde el agradecimiento", solía reflexionar. Esta idea, aplicada a sus empresas, lo obligaba a enfocar todos sus esfuerzos en una única dirección: la creación de valor real para sus clientes. El pensamiento que guiaba el diseño de sus productos y servicios no era "¿cómo podemos maximizar el beneficio?", sino "¿cómo podemos ayudar a nuestro cliente de la manera más efectiva y satisfactoria posible?". Bajo esta lógica, la ganancia económica se convierte en un indicador directo de la calidad de la ayuda proporcionada. Si una de sus empresas no recibía dinero, la conclusión no era que el mercado era injusto o que la competencia era desleal, sino una autocrítica honesta: "No estamos ayudando lo suficiente". Por el contrario, si los ingresos eran abundantes, no era motivo de vanagloria material, sino la prueba fehaciente de que habían sido capaces de ayudar a muchas personas, de resolver sus problemas y de generar en ellas un sentimiento de gratitud tan grande que se traducía voluntariamente en una compensación económica. El dinero, así, dejaba de ser un fin en sí mismo para convertirse en la consecuencia natural y bienvenida de un servicio excelentemente prestado.

Esta misma filosofía la trasladó íntegramente a su presidencia en Coparmex. El cargo era honorífico, no remunerado, lo cual reforzaba aún más su convicción. El "éxito" de su gestión no se mediría en términos de poder personal o de beneficios para su propia empresa, sino en la capacidad de la organización para "ayudar" a sus socios. El "dinero" en esta ecuación eran las cuotas de los afiliados, la asistencia a los eventos, la participación en las comisiones. Si los empresarios pagaban sus membresías con gusto, si acudían a las llamadas de la organización, no era por obligación, sino porque percibían un valor real, una ayuda tangible, una defensa efectiva de sus intereses. Si lograba que Coparmex se convirtiera en una herramienta

indispensable para el éxito de sus miembros, el "agradecimiento" — manifestado en su compromiso y participación— fluiría de forma natural. Este pensamiento se convirtió en su brújula moral y estratégica. Le permitió navegar por las complejidades políticas sin perder el norte, recordándole constantemente que su propósito último no era ganar batallas de poder, sino crear soluciones y brindar un servicio tan valioso que la comunidad empresarial, desde el agradecimiento, lo sostuviera y lo hiciera prosperar. Con esta mezcla de realismo político forjado a golpes y un idealismo pragmático profundamente arraigado, estaba listo para enfrentar los siguientes capítulos de su mandato, armado no solo con un plan y un equipo, sino con un propósito inquebrantable.

Esta filosofía no fue meramente un mantra personal, sino que se convirtió en el eje operativo sobre el que se reconstruyó la cultura interna del equipo de Coparmex. En las reuniones de planificación, el enfoque se desplazó de la simple administración de una membresía a la creación proactiva de valor. La pregunta recurrente que él planteaba al equipo no era "¿Cuántos socios tenemos?", sino "¿A cuántos socios hemos ayudado hoy de una manera que realmente marque una diferencia?". Este cambio de paradigma transformó la naturaleza del trabajo. Se diseñaron nuevos sistemas para medir la satisfacción de los miembros, se crearon canales de comunicación más directos para recibir retroalimentación y se incentivó al personal a proponer soluciones innovadoras a los problemas cotidianos de los empresarios. El objetivo era que cada interacción con Coparmex, ya fuera una llamada telefónica, un seminario o una consulta, dejara en el socio una sensación de agradecimiento, la certeza de que su cuota era una inversión y no un gasto.

El plan de trabajo, enriquecido por el principio de continuidad y

forjado en el crisol de estas primeras experiencias, tomó una forma mucho más robusta y detallada. No era un simple listado de buenas intenciones, sino un mapa estratégico con objetivos claros, plazos definidos y responsables asignados. Se establecieron ejes estratégicos fundamentales: el fortalecimiento de la representación política, la mejora de los servicios directos al socio, el fomento de la formación y la capacitación, y la creación de una comunidad empresarial más cohesionada. Para dar vida a estos ejes, se revitalizó la estructura de las comisiones de trabajo. Se convocó a socios expertos para liderar comisiones clave como la fiscal, la laboral, la de seguridad y la de desarrollo urbano, convirtiéndolas en verdaderos laboratorios de ideas y grupos de presión efectivos. La lección del incidente con el líder sindical se tradujo directamente en una estrategia institucional: se fortaleció la comisión laboral y se estableció un servicio de asesoría legal rápida y accesible para los socios, buscando que ninguna otra empresa tuviera que enfrentar en solitario el tipo de coacción que él había experimentado. La vulnerabilidad personal se había transformado en un escudo colectivo.

Así, el final de este período inicial no lo encontró como el mismo hombre que había subido al podio en el hotel Marriott. La solemnidad de la ceremonia había dado paso a la cruda realidad de la arena política; la ilusión inicial, a una prudencia calculada; y la sensación de miedo, a una determinación tranquila y firme. Las decisiones fundamentales habían sido tomadas: se había honrado el pasado para construir el futuro, se había reunido un equipo cimentado en el servicio y no en la burocracia, y se había definido una filosofía de trabajo que ponía el valor y el agradecimiento en el centro de toda acción. Los cimientos estaban puestos. El andamiaje estaba asegurado y el equipo, motivado y alineado, miraba en la misma dirección. La fase de planificación y establecimiento había concluido. Ahora, con un

conocimiento mucho más profundo del terreno y de los actores que en él operaban, estaba listo para pasar de la estrategia a la ejecución, para enfrentar los retos que sin duda aguardaban y para comenzar a materializar la visión que había concebido para el empresariado de su comunidad. El verdadero trabajo, la verdadera prueba de su liderazgo, estaba a punto de comenzar.

Logros, proyectos y legado

*L*a medida del liderazgo no reside únicamente en la asunción de un cargo, sino en la transformación que se imprime en la institución y en la comunidad a la que sirve. Cuando nuestro protagonista aceptó la presidencia del centro empresarial Coparmex Vallarta, no lo hizo con la intención de ocupar un mero escalafón en su trayectoria profesional o como un trampolín hacia aspiraciones políticas. Su aceptación fue, desde el principio, un pacto de compromiso con el tejido empresarial de Puerto Vallarta, una promesa de servicio cimentada en una filosofía que él mismo había descubierto y adoptado: la estructura empresarial como pilar fundamental para cualquier crecimiento sólido y sostenible. Este periodo de su vida no sería una simple gestión administrativa; se convertiría en un catalizador de cambio, un punto de inflexión que, como muchos empresarios locales comentarían después, marcaría un antes y un después en la historia del organismo. Su enfoque, desprovisto de las agendas ocultas que a menudo plagan tales posiciones, se centró con una claridad meridiana en el empresario, en sus necesidades, sus anhelos y, sobre todo, en su potencial latente. En un contexto social y político adverso, agravado por la ominosa sombra del crimen organizado que amenazaba la estabilidad económica de la región, se requería más que un simple administrador; se necesitaba un líder frontal, capaz de unificar y

proyectar la fuerza de un empresariado que constituía, y sigue constituyendo, el motor económico de la ciudad. Este capítulo se adentra en los logros, los proyectos visionarios y el legado perdurable de una presidencia que no solo gestionó, sino que inspiró, defendió y transformó.

El "Milagro de Vallarta": Una Revolución desde la Base

Todo gran cambio comienza con un acto de disrupción, con la audacia de cuestionar el *statu quo* y proponer una ruta alternativa. En el ecosistema de los centros empresariales, la lógica convencional dictaba un camino claro: enfocar los esfuerzos y recursos en las grandes corporaciones. Eran ellas las que, con sus cuantiosas aportaciones económicas, sostenían la estructura del organismo y, por ende, parecían el objetivo más lógico y rentable. Sin embargo, nuestro protagonista, dotado de una aguda capacidad de observación y una empatía forjada en su propia experiencia, percibió una realidad distinta, una verdad que yacía oculta a plena vista en las calles y los pequeños locales de Puerto Vallarta. Notó que las grandes empresas, con sus vastos recursos y departamentos especializados, ya habían encontrado la manera de sortear sus propios desafíos. Eran entes autosuficientes que, si bien contribuían significativamente, no representaban el área de mayor necesidad ni, paradójicamente, el de mayor potencial de crecimiento para el organismo.

Su mirada se desvió de las cúpulas para posarse en la base de la pirámide económica. Allí, en el bullicio cotidiano de la ciudad, bullía un ejército de emprendedores, de soñadores y de trabajadores incansables que luchaban día a día por sacar adelante sus pequeños negocios o por dar el primer paso para materializar una idea. Eran dueños de pequeños restaurantes, artesanos, comerciantes, prestadores de servicios; un mosaico

vibrante de la economía local que, a pesar de su empuje, carecía de las herramientas, el conocimiento y el apoyo estructurado para prosperar. Véa en ellos no solo una necesidad desatendida, sino una oportunidad monumental. Fue entonces cuando tomó una decisión que resultaría ser la piedra angular de su gestión: invertir la pirámide. Decidió decantarse por el lado contrario al de la tradición y enfocar el poder del centro empresarial en fortalecer a los más pequeños.

Esta no fue una decisión meramente romántica o idealista; fue una estrategia calculada, un movimiento audaz basado en una premisa simple pero poderosa: si se lograba fortalecer la base, toda la estructura económica se volvería más sólida y resiliente. Diseñó e implementó una serie de estrategias meticulosamente pensadas para este sector. No se trataba de ofrecer las mismas soluciones genéricas que funcionaban para las grandes corporaciones, sino de crear un ecosistema de apoyo a medida. Se organizaron talleres de capacitación en temas fundamentales como finanzas básicas, mercadotecnia para pequeños negocios, formalización de empresas, gestión de personal y planificación estratégica. Se crearon redes de contacto y mentoría, donde empresarios más experimentados podían guiar a los que apenas comenzaban. Se les enseñó a navegar la burocracia, a acceder a microcréditos y a entender el lenguaje de los negocios que, para muchos, había sido hasta entonces un código indescifrable.

El resultado fue inmediato y abrumador. La noticia de que Coparmex Vallarta había abierto sus puertas de par en par a los micro y pequeños empresarios, de que por fin existía un lugar donde se les escuchaba, se les entendía y, sobre todo, se les ayudaba de manera práctica y tangible, se corrió como pólvora por toda la ciudad. Los emprendedores, que antes veían al centro empresarial como una institución ajena e inaccesible, ahora lo sentían

como su casa, su aliado. La membresía, que había permanecido estancada durante años, experimentó un crecimiento exponencial, un fenómeno sin precedentes que dejó perplejos a los observadores de otros estados. El centro empresarial Coparmex Vallarta, bajo su liderazgo, quintuplicó su número de afiliados. No era solo un número; era la materialización de cientos de historias de éxito, de familias cuya calidad de vida mejoraba, de negocios que no solo sobrevivían, sino que comenzaban a prosperar. Eran cientos de emprendedores que, por primera vez, no solo entendían lo que estaban haciendo, sino que eran capaces de trazar con confianza el camino que los llevaría a alcanzar sus metas.

Este crecimiento asombroso no pasó desapercibido en el ámbito nacional de Coparmex. En las convenciones y reuniones, se comenzó a hablar con admiración y curiosidad de lo que sucedía en la costa de Jalisco. El término "el milagro de Vallarta" fue acuñado por sus pares para describir este fenómeno, un apodo que, más que un simple halago, era un reconocimiento a la eficacia de una visión audaz y a la ejecución impecable de una estrategia que había roto todos los moldes. Este reconocimiento simbólico se tradujo en invitaciones para compartir su experiencia. Viajó por varios estados de la República, no como un político en campaña, sino como un estratega compartiendo su modelo de éxito, dando conferencias en diferentes centros empresariales para explicar las acciones y las filosofías que habían impulsado la transformación. Su legado inicial ya estaba forjado: había demostrado que el verdadero poder de una organización empresarial no reside en servir a los poderosos, sino en empoderar a la base, generando una prosperidad compartida que eleva a toda la comunidad. El "milagro" no había sido obra de la casualidad, sino el resultado de una visión clara, un trabajo incansable y la profunda convicción de que en cada pequeño

emprendedor yace el germen de un gran empresario.

Visiones Frustradas: Los Grandes Proyectos para Vallarta

Si el crecimiento de la membresía de Coparmex fue el logro tangible y cuantificable de su gestión, hubo otro conjunto de iniciativas que, aunque no llegaron a materializarse, revelan con igual o mayor claridad la magnitud de su visión y su profundo deseo de beneficiar a la sociedad de Puerto Vallarta. Estos proyectos, un total de veinticuatro propuestas viables que nacieron de un análisis profundo de las necesidades de la ciudad, representaban sus sueños para el futuro de la región. Eran planes ambiciosos, innovadores y sostenibles que buscaban resolver problemas crónicos y potenciar las fortalezas de este destino turístico. Sin embargo, su desarrollo se topó con un muro que él, en su enfoque pragmático y orientado a resultados, tardaría en comprender en toda su complejidad: el laberinto de la burocracia, los bloqueos políticos y los intereses creados. En sus propias palabras, "yo solo pensaba en ayudar", una declaración que encapsula la pureza de sus intenciones frente a un sistema que a menudo opera con lógicas muy distintas.

Uno de los proyectos más emblemáticos y visionarios fue la creación de un sistema de transporte público marítimo. La idea era tan lógica como elegante: aprovechar la geografía privilegiada de la Bahía de Banderas para crear una red de transporte eficiente y placentera. El plan consistía en adecuar los espigones existentes en los hoteles a lo largo de la costa, instalando muelles flotantes para facilitar el embarque y desembarque. Una flota de embarcaciones modernas, concebidas con dos niveles —uno cerrado con aire acondicionado para el confort y otro en una terraza descapotable para el disfrute del paisaje—, operaría como un sistema de metro acuático.

Las ventajas eran múltiples y evidentes. En primer lugar, aliviaría significativamente el colapso vial que sufría la ciudad cada mañana, ofreciendo una alternativa rápida y sin estrés para los trabajadores y residentes. En segundo lugar, potenciaría enormemente el turismo, permitiendo a los visitantes explorar las hermosas y a menudo inaccesibles playas del sur de la bahía de una manera cómoda y segura. Además, este sistema representaría un avance monumental en términos de accesibilidad, permitiendo que personas mayores o con capacidades diferentes, que no podían aventurarse en las tradicionales pangas que arriban directamente a la orilla, pudieran disfrutar de estos paraísos naturales. El proyecto estaba tan bien concebido y parecía tan inminente que incluso el sindicato de trabajadores, en un acto de previsión, creó el "Sindicato de Trabajadores del Servicio Público Marítimo", preparándose para cobrar las cuotas sindicales de un servicio que aún no existía. Él mismo se había encargado de tejer la red de alianzas: habló con la naviera que construiría los barcos, negoció con los hoteleros la cesión de los espacios para los muelles y coordinó con las autoridades de la zona federal marítima. Todo parecía encajar a la perfección. Sin embargo, el ayuntamiento local se convirtió en un obstáculo insalvable, poniendo trabas burocráticas y demorando los permisos hasta que el impulso del proyecto se desvaneció con el paso del tiempo.

Otro sueño para Puerto Vallarta fue la construcción de un acuario de clase mundial. Consciente del potencial de un atractivo de esta naturaleza en un destino de playa, contactó a los propietarios y operadores del prestigioso Acuario de Vancouver, quienes viajaron a Puerto Vallarta para evaluar personalmente la viabilidad del proyecto. La respuesta fue positiva y entusiasta. La maquinaria se puso en marcha: se encontraron los socios estratégicos dispuestos a invertir, se obtuvo el apoyo de diversas Secretarías

de Estado, incluyendo la de Turismo de Jalisco, y se consiguió un terreno ideal, donado por el patronato del Estero el Salado, en una ubicación perfecta que complementaba el entorno natural. El proyecto era impecable: un acuario moderno, enfocado en la conservación y la educación, que se convertiría en un referente en América Latina y un motor económico para la ciudad. Pero, una vez más, la historia se repitió. El ayuntamiento no facilitó los permisos necesarios, enredando el proceso en una maraña de pretextos y demoras inexplicables. El tiempo, enemigo de las grandes visiones cuando no hay voluntad política, siguió su curso, y el entusiasmo de los inversionistas y expertos canadienses se fue diluyendo ante la falta de certidumbre.

Quizás el proyecto que más le dolía en lo personal, por su impacto directo en la calidad de vida de los ciudadanos, fue el que bautizó como "Café Vallarta". La idea era simple en su concepción pero revolucionaria en su ejecución: recuperar todos los parques públicos de la ciudad, que en muchos casos se encontraban en un estado de abandono. El plan contemplaba una transformación integral: limpiarlos, instalar ciclopistas, diseñar hermosos jardines, implementar sistemas de riego automático nocturno y un eficiente sistema de recolección de basura, añadir zonas de juegos infantiles seguras y modernas, y colocar bancas cómodas para la lectura y el descanso. Quería convertir cada parque en un oasis para los vecinos, un verdadero punto de encuentro comunitario. Lo más brillante del proyecto era su modelo de sostenibilidad. Había logrado reunir a los inversionistas privados dispuestos a financiar la remodelación inicial y había negociado un precio preferencial del agua para el riego. Para garantizar el mantenimiento a largo plazo sin costar un centavo al erario público, el modelo proponía ceder un pequeño espacio en cada parque para la instalación de una cafetería de calidad. A cambio del alquiler, esta cafetería se

encargaría de cubrir todos los costos de mantenimiento, asegurando que los parques se mantuvieran en perfectas condiciones de forma permanente. Cuando presentó la propuesta al ayuntamiento, la respuesta inicial fue un "no" rotundo, argumentando que no era legalmente posible. Lejos de rendirse, contrató a un equipo de abogados que trabajó arduamente hasta encontrar la figura jurídica que permitía esta colaboración público-privada. Con la viabilidad legal demostrada en mano, regresó al ayuntamiento, solo para recibir la respuesta final y lapidaria directamente del alcalde: "Nunca te daremos permiso de hacer nada". Esa frase fue una revelación amarga, una gran decepción que le hizo comprender que, a veces, los intereses de quienes son elegidos por el pueblo no se alinean necesariamente con el bienestar del propio pueblo. Estos proyectos fallidos, aunque nunca vieron la luz del día, constituyen una parte fundamental de su legado: el testimonio de un visionario que soñó con un Vallarta mejor y que luchó, con todas las herramientas a su alcance, por convertir esos sueños en realidad, dejando un mapa de lo que pudo ser y un recordatorio de las barreras que aún deben derribarse.

El Despertar del Empresario: Un Legado de Mentalidad

Más allá de las cifras de crecimiento o de los grandes proyectos de infraestructura, el logro que nuestro protagonista destaca con mayor orgullo es uno de naturaleza más sutil, pero infinitamente más profundo y transformador: el haber ayudado a las personas a descubrir su propia identidad como empresarios. Él mismo había transitado ese camino, el de tener una empresa sin haberse reconocido plenamente como empresario, sin haber asumido la mentalidad y la estructura que ello conlleva. Comprendía que ser empresario no es una cuestión de patrimonio o del tamaño de una

operación, sino un estado mental, una forma de ver el mundo, de identificar problemas y de estructurar soluciones. Su gestión se convirtió en una cruzada personal para despertar esa conciencia en los demás.

Una anécdota que narra con especial cariño ilustra a la perfección esta misión. Durante un evento de capacitación organizado por Coparmex, ante un auditorio de aproximadamente trescientos microempresarios, muchos de los cuales había invitado personalmente tras encontrarlos en sus recorridos por las calles de la ciudad, decidió utilizar un ejemplo vivo y presente en la sala. Desde el estrado, sin revelar su nombre pero mirándola de una manera que ella supiera que se refería a ella, comenzó a describir el negocio de una mujer que vendía jugos de naranja en bolsas de plástico en una esquina, afuera de su casa. Su operación era, en apariencia, la más sencilla que se pudiera imaginar. Su marido exprimía las naranjas y las embolsaba; ella tomaba las bolsas y las ofrecía a los conductores que pasaban, gritando "¡Jugos!". Detrás de ella, un modesto cartel de cartulina anunciaba: "Se venden jugos a \$10 pesos".

Con la atención del auditorio cautivada, procedió a deconstruir esta humilde operación utilizando el lenguaje de la alta dirección empresarial. Habló de su "área de producción", a cargo de su esposo, quien seguía un riguroso "proceso" de selección de materia prima, corte, exprimido y envasado para garantizar la frescura del producto. Describió su "estrategia de comunicación", materializada en ese cartel claro y conciso, ubicado en un "punto de venta estratégico" de alto tráfico vehicular. Analizó su "departamento de promoción y ventas", personificado en ella misma, con su enérgica labor de voceo para atraer clientes. Al desglosar cada componente de su actividad diaria con la terminología de una empresa estructurada, logró algo extraordinario: cambió la percepción de aquella mujer sobre sí misma.

Dejó de verse como una simple "juguera" que se ganaba la vida en la calle y, por primera vez, se reconoció como lo que realmente era: una empresaria en la fase inicial de su emprendimiento. La revelación fue tan poderosa para ella como para el resto de los asistentes, quienes comenzaron a ver sus propias actividades bajo una nueva luz.

Un caso similar ocurrió con un hombre que se definía a sí mismo como un simple "vendedor de artesanías". A través de las mismas dinámicas de capacitación y mentoría, este hombre comprendió que no solo vendía productos, sino que dirigía una empresa con un enorme potencial de crecimiento. Entendió los conceptos de cadena de suministro, inventario, puntos de venta, expansión y marca. Dejó de ser un vendedor para convertirse en un empresario del sector artesanal, con una visión clara de futuro y una estrategia para alcanzarla. El impacto de este cambio de mentalidad fue tangible y duradero. La mujer de los jugos, ahora con una nueva confianza y un entendimiento claro de su negocio, formalizó su empresa. Mejoró sus procesos de producción para garantizar la higiene y la calidad, invirtió en un envasado más atractivo y profesional, y estableció nuevos canales de distribución. Con estas acciones, no solo incrementó sus ingresos, sino que mejoró la calidad de vida de su familia y ofreció un mejor producto a sus clientes. Del artesano, tiempo después, supo que su transformación lo había llevado a abrir seis tiendas en varias ciudades del país y a lanzar una plataforma de comercio electrónico para exportar las riquezas del arte mexicano al mundo. Su éxito no solo mejoró su propia vida, sino también la de los numerosos empleados que contrató y la de la red de artesanos a quienes les compraba sus productos, asegurándoles un mercado justo y constante. Este, para él, es el verdadero legado de su gestión: no los edificios que no se construyeron ni las cifras en un informe, sino las

vidas que se transformaron al ayudar a las personas a darse cuenta de su inmenso potencial empresarial y a darles las herramientas para desatarlo.

Liderazgo en Tiempos de Adversidad: Un Compromiso Integral

Asumir la presidencia de Coparmex Vallarta en aquel periodo significaba mucho más que fomentar el espíritu empresarial. Implicaba navegar un entorno complejo y, en ocasiones, peligroso. La situación social y política era adversa para el empresariado, que a menudo era visto con recelo o como una fuente inagotable de recursos fiscales. A esta tensión se sumaba una amenaza mucho más oscura y violenta: la extorsión por parte del crimen organizado. Bandas delictivas, como la conocida y temida "los Zetas", habían puesto sus ojos en los empresarios locales, sembrando el miedo a través del secuestro y la extorsión. En este clima de incertidumbre y peligro, se requería un liderazgo que fuera más allá de las salas de juntas y los eventos sociales. Se necesitaba un liderazgo frontal, valiente y unificador, que pudiera representar y defender la fuerza económica y moral de la ciudad.

Su gestión se caracterizó por una participación activa y multifacética en todos los frentes que afectaban a la comunidad empresarial y a la sociedad en general. Comprendió que la fortaleza del empresariado no podía construirse en el vacío, sino que requería una colaboración estrecha y, a veces, una confrontación constructiva con las autoridades y otros actores sociales. Participó incansablemente en mesas de trabajo conjuntas, tanto con el municipio como con el gobierno del estado de Jalisco. Estas plataformas permitían que la voz del empresariado fuera escuchada en la formulación de planes de gobierno en áreas críticas como la seguridad pública, la atracción de inversiones, la promoción turística y la mejora de la vialidad. No era un participante pasivo; era una voz proactiva, que llevaba propuestas concretas y

defendía los intereses de sus representados.

Su compromiso lo llevó a ocupar posiciones clave en diversos consejos y organismos estratégicos. Fue parte del consejo de la Administración Portuaria Integral (API), donde se tomaban decisiones cruciales para el motor logístico y turístico del puerto. Formó parte del Fideicomiso de Turismo, un organismo vital que gestionaba presupuestos de millones de dólares anuales destinados a la promoción del destino a nivel nacional e internacional. Su presencia allí garantizaba que las inversiones en marketing y promoción estuvieran alineadas con las necesidades y la visión del sector hotelero y de servicios. Como representante del sector patronal, ostentaba el 33% de la representación en la Junta de Conciliación y Arbitraje, defendiendo un equilibrio justo en las relaciones laborales. Participó activamente en el consejo del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) a nivel local, velando por los intereses de los empresarios como principales aportantes y de los trabajadores como beneficiarios del sistema.

Más allá de la representación institucional, su labor tuvo un fuerte componente de acción directa. Colaboró estrechamente con Fomento Jalisco (Fojal), el brazo financiero del gobierno estatal, para atraer fondos, ayudas e inversiones que beneficiaran directamente a los empresarios locales, facilitando el acceso a capital para la expansión y la innovación. Impulsó y creó numerosas campañas de capacitación empresarial, llevando el conocimiento y las herramientas prácticas a cientos de emprendedores. Su compromiso social trascendió el ámbito estrictamente empresarial. Se involucró personalmente en iniciativas para ayudar a niños y jóvenes de escasos recursos, buscando abrirles puertas a una mejor educación y a los medios necesarios para que pudieran superarse y romper ciclos de pobreza. Colaboró activamente con la casa hogar local, el orfanatorio, entendiendo

que el bienestar de la comunidad es una responsabilidad compartida. Sostuvo reuniones directas con el Gobernador de Jalisco para tratar temas de interés general para el empresariado, llevando las preocupaciones y propuestas de Vallarta al más alto nivel del estado.

En el frente más delicado y peligroso, el de la seguridad, su liderazgo fue inquebrantable. Participó en intervenciones conjuntas con las autoridades en asuntos de alta sensibilidad, como la lucha contra el crimen organizado, la desaparición de menores y la trata de personas. Como organismo, bajo su dirección, Coparmex se plantó firmemente junto a las autoridades para combatir a las bandas delictivas que extorsionaban a los empresarios. La lucha contra "los Zetas" no fue una batalla abstracta, sino una confrontación real contra una banda despiadada que amenazaba la vida y el patrimonio de sus agremiados. Esta postura valiente y decidida envió un mensaje claro: el empresariado de Vallarta no estaba solo y no se dejaría intimidar. Estaban unidos, organizados y dispuestos a luchar por la seguridad y la paz de su ciudad. Su gestión, por tanto, no solo dejó un legado de crecimiento económico y empoderamiento, sino también de coraje cívico y de un profundo compromiso con el bienestar integral de la comunidad.

Un Escenario Global: Proyección y Relaciones de Alto Nivel

La presidencia de Coparmex Vallarta no solo le permitió transformar su entorno local, sino que también le abrió las puertas a un mundo que antes le era ajeno, un escenario de relaciones de alto nivel, eventos de talla internacional y encuentros con personalidades que moldean el rumbo de la política y los negocios. Este nuevo capítulo en su vida no fue simplemente una acumulación de anécdotas prestigiosas; fue una etapa de aprendizaje intensivo y de crecimiento personal que, a su vez, le proporcionó nuevas

herramientas y perspectivas para servir a su comunidad empresarial. De repente, el presidium en los eventos importantes, los flashes de las cámaras y los micrófonos de los periodistas se convirtieron en parte de su rutina. Comprendió que su voz ya no era solo la suya, sino la de cientos de empresarios, y que cada palabra debía ser medida y cada acción, ejemplar. Para estar a la altura de las circunstancias, se sumergió en cursos de protocolo y etiqueta, adquiriendo la soltura y el conocimiento necesarios para moverse con confianza en estos nuevos círculos.

Uno de los eventos más significativos tuvo lugar en el World Trade Center de la Ciudad de México. Atendió una invitación de una comisión del gobierno de Corea del Sur, cuyo objetivo estratégico era penetrar en el mercado latinoamericano. Los surcoreanos buscaban establecer alianzas y lazos comerciales, y veían en México una puerta de entrada privilegiada. El evento consistió en una intensa jornada de reuniones, presentaciones y la negociación de preacuerdos que mostraban el inmenso potencial de negocio. Su función allí era doble: por un lado, representar dignamente al empresariado de Puerto Vallarta y, por otro, actuar como un radar de oportunidades, absorbiendo toda la información sobre la oferta tecnológica, industrial y comercial de Corea del Sur para luego transmitirla y conectarla con las necesidades y capacidades de los empresarios de su centro. Fue un ejercicio de diplomacia comercial que ampliaba el horizonte de Vallarta más allá del turismo.

Las convenciones nacionales de Coparmex se convirtieron en plataformas clave para la exposición a ideas y liderazgos de primer orden. En una de ellas, tuvo la oportunidad de coincidir con el entonces presidente de la República, Felipe Calderón. Estar presente durante la ponencia del mandatario y participar en la misma convivencia le permitió absorber de

primera mano la visión del gobierno federal y sentir el pulso de la política nacional. Un año después, en otra convención nacional, la talla de los invitados fue igualmente impresionante; tuvo la ocasión de escuchar la ponencia del presidente de Chile y asimilar sus perspectivas sobre desarrollo económico y políticas públicas, así como de compartir el mismo espacio con algunos de los empresarios más influyentes de México. Un encuentro particularmente memorable fue con Jorge Vergara, el carismático y visionario dueño del equipo de fútbol Chivas de Guadalajara y del imperio multinivel Omnilife. La conversación con Vergara fue una lección magistral de emprendimiento y audacia, un intercambio con una persona que describió como extraordinaria tanto en lo personal como en lo empresarial. En estos mismos foros, tuvo la oportunidad de conocer a figuras mediáticas como Jorge Zarza, el reconocido presentador de noticias de la televisión nacional, lo que le dio una perspectiva sobre el poder de la comunicación y la formación de la opinión pública.

Una de las experiencias más singulares y reveladoras fue una inesperada invitación personalizada para asistir a un evento de tres días en el estado de Chihuahua. El viaje fue organizado *ex professo* para un selecto grupo de empresarios de todo el país. El punto culminante fue una cena de gala en el majestuoso Palacio de Gobierno, presidida por el propio gobernador del estado. Sin embargo, lo más valioso de la visita fue el innovador formato de promoción de inversiones. A cada uno de los empresarios invitados se le asignó un "promotor de negocios" personal, un experto cuya única misión era presentar las oportunidades de inversión específicas que ofrecía Chihuahua, adaptadas al perfil de cada visitante. En su caso, mostró un gran interés por el naciente mercado de los bonos de carbono, un área innovadora y sostenible. De inmediato, su promotor lo puso en contacto con la

Universidad de Parral, que lideraba un proyecto de investigación y desarrollo en ese campo. Esta experiencia no solo le abrió los ojos a nuevas posibilidades de negocio, sino que también le enseñó una forma proactiva y altamente efectiva de atraer capital, una lección que contrastaba fuertemente con las dificultades burocráticas que había enfrentado en su propio terruño.

Esta inmersión en círculos de poder y alta influencia afectó positivamente sus relaciones y su vida personal. La oportunidad de compartir mesa y mantel con empresarios de talla mundial, con alcaldes, secretarios de estado, gobernadores e incluso tener la oportunidad de estar en el mismo evento que presidentes de naciones, fue una fuente inagotable de conocimiento, experiencias y consejos de primera mano. Estas interacciones no solo enriquecieron su visión del mundo, sino que también fortalecieron su red de contactos, una red que ponía al servicio del empresariado vallartense. Las incontables invitaciones a eventos de todo tipo —sociales, empresariales y personales— eran un testimonio del respeto que había ganado y una oportunidad para seguir construyendo puentes. Se sentía agradecido por este acceso, no por el prestigio en sí, sino por la capacidad que le otorgaba para abogar más eficazmente por su comunidad y para traer ideas y soluciones innovadoras a Puerto Vallarta.

La Filosofía del Problema: Una Anécdota Reveladora

Si una sola historia pudiera encapsular su filosofía de negocios, su audacia y su capacidad para transformar la percepción de la realidad, sería la que protagonizó durante una reunión a puerta cerrada con un grupo de abogados que representaban a poderosos inversionistas de Israel. El contexto era formal y cargado de expectativas. La reunión tuvo lugar en una sala privada del hotel Marriott, un entorno de cinco estrellas que garantizaba la

comodidad y la seriedad del encuentro. Los diez participantes estaban sentados alrededor de una imponente mesa, y él, vestido impecablemente de traje y corbata, había sido presentado por su cargo como presidente del organismo empresarial más importante de la región. La comunicación se llevaría a cabo en inglés, el idioma franco de los negocios internacionales.

Al tomar su lugar en la cabecera de la mesa, no comenzó con saludos cordiales ni con una presentación de PowerPoint. En su lugar, optó por el silencio. Un silencio pausado, deliberado, durante el cual dedicó unos instantes a mirar fijamente a los ojos a cada uno de los presentes, estableciendo una conexión directa y sin palabras. La tensión en la sala era palpable. Una vez que sintió que tenía la atención indivisa de todos, rompió el silencio con una frase corta, casi una amenaza, que resonó en el ambiente enrarecido: "¿Quién quiere problemas?". Y sin más, regresó a su silencio, dejando que la pregunta flotara en el aire. Notó la confusión y el desconcierto en los rostros de sus interlocutores; se miraban entre sí, buscando una clave para interpretar aquella apertura tan poco convencional.

Para tranquilidad de los presentes, rompió el silencio una segunda vez, pero ahora su tono era el de un estratega revelando un secreto. Explicó su provocadora pregunta: cada problema, argumentó, lleva implícita una magnífica oportunidad de negocio para quien sepa verla. Y entonces, comenzó a pintar un lienzo de oportunidades sobre el telón de fondo de los desafíos de Puerto Vallarta. Habló del problema del transporte público, con sus unidades viejas, destartaladas y sin aire acondicionado, un servicio deficiente que clamaba por una competencia de calidad deseada por miles de pasajeros diarios. Ese problema, explicó, era una invitación abierta a invertir en una nueva flota moderna y eficiente. Continuó con el problema del lamentable estado de las plazas públicas, donde los niños no podían jugar y

las familias no podían reunirse, espacios invadidos por la basura y el abandono. Ese problema, insistió, era una oportunidad de oro para invertir en su recuperación y gestionar su mantenimiento, generando un negocio rentable y un enorme bien social. Uno tras otro, fue desgranando los problemas de la ciudad —la falta de estacionamientos, la gestión de residuos, la necesidad de nuevas atracciones turísticas— y, junto a cada uno, presentaba su correspondiente propuesta de solución, su oportunidad de negocio.

A medida que hablaba, la atmósfera en la sala se transformaba. La tensión inicial dio paso a la emoción, el escepticismo se convirtió en entusiasmo. Los abogados israelíes, representantes de un capital que buscaba rendimientos, comenzaron a ver Puerto Vallarta no como un simple destino de sol y playa, sino como un campo fértil para la inversión inteligente y con propósito. Cuando concluyó su exposición, miró nuevamente a todos los presentes y repitió su pregunta inicial, pero esta vez con una entonación completamente diferente, llena de energía y complicidad: "¿Quién quiere problemas?". En esta ocasión, la respuesta fue unánime y rotunda. Todos, al unísono, levantaron las manos con una sonrisa, entusiasmados y ávidos por hacerse cargo de todos esos "problemas" que ahora veían como las más prometedoras oportunidades que sus jefes querrían solucionar con sus inversiones.

El Legado de un Liderazgo Inquebrantable

Al final de su mandato, la pregunta sobre el legado que dejaba encuentra respuestas en múltiples niveles. Para los empresarios y emprendedores de Puerto Vallarta, su legado más perdurable fue una revelación: haberles abierto los ojos a la verdad de que el espíritu empresarial

no entiende de patrimonio actual ni del tamaño de una idea. Lo que verdaderamente importa es la implementación de una estructura sólida, una mentalidad de crecimiento y una visión estratégica para alcanzar resultados que sean sustentables, sostenibles y, sobre todo, permanentes. Demostró con hechos que la "juguera" de la esquina y el artesano de una pequeña tienda poseían el mismo ADN empresarial que el director de una gran corporación; solo necesitaban el catalizador adecuado para reconocerlo y las herramientas para desarrollarlo.

Para la institución, para Coparmex Vallarta, el legado fue una lección de compromiso y de propósito.

Las interacciones humanas dentro del cargo

*L*a asunción de un cargo de alta responsabilidad, especialmente uno que implica la representación de un colectivo tan diverso y dinámico como el empresariado local, es un acto que trasciende la mera ocupación de un despacho o la adquisición de un título. Se trata, en esencia, de una inmersión profunda en un ecosistema de relaciones humanas, un complejo entramado de alianzas, expectativas, lealtades y, en ocasiones, de hostilidades veladas. Para el protagonista de esta biografía, su llegada a la presidencia del centro empresarial no fue la excepción, sino la confirmación de que el verdadero liderazgo no se mide por la autoridad del puesto, sino por la capacidad de navegar y moldear las interacciones humanas que definen el día a día de una organización. Su mandato, como se verá, se convirtió en un intenso laboratorio de dinámicas interpersonales, donde la confianza y la colaboración se erigieron como los pilares de su gestión, al tiempo que las sombras de intereses ocultos ponían a prueba su resiliencia y su concepción del servicio público. Desde el primer momento, comprendió que su éxito o fracaso no dependería únicamente de la brillantez de sus propuestas o de la solidez de sus estrategias, sino, y de manera fundamental, de la calidad de los

vínculos que fuera capaz de forjar con cada persona que conformaba el vasto universo del organismo que ahora presidía. Su enfoque, radicalmente distinto al de sus predecesores, sentaría las bases para una etapa de transformación interna tan significativa como los objetivos externos que se había propuesto alcanzar.

Una Presidencia de Puertas Abiertas

Desde el primer día, su gestión se distinguió por un gesto que, aunque simple en apariencia, resultó ser profundamente revolucionario para la cultura del centro empresarial. Tomó la decisión de habilitar una oficina de presidencia dentro de las instalaciones centrales del organismo, un espacio físico que sería su base de operaciones diaria. Esta medida rompía drásticamente con la tradición establecida por sus antecesores, quienes solían ejercer sus funciones a distancia, con visitas esporádicas y una presencia más simbólica que efectiva. Para ellos, la presidencia era un honorífico que se gestionaba desde la comodidad de sus propias empresas, un rol de supervisión remota que mantenía una barrera invisible, pero palpable, entre el líder y su equipo. Él, por el contrario, concebía el liderazgo como un acto de presencia y participación activa. Su convicción era firme: para dirigir con eficacia, era imprescindible estar allí, en el corazón de la acción, disponible, accesible y plenamente integrado en el flujo de trabajo cotidiano.

La decisión no fue meramente logística; fue una declaración de principios. Su cercanía se volvió, como él mismo la describiría, *plena y permanente*. La puerta de su oficina no era una frontera, sino una invitación al diálogo. Esta proximidad física dismanteló las jerarquías tácitas y fomentó un ambiente de trabajo radicalmente nuevo. El equipo, acostumbrado a procesos burocráticos y a largas esperas para obtener una respuesta o una

aprobación de la cúpula, se encontró de pronto con un presidente que caminaba por los mismos pasillos, que se servía café en la misma máquina y que estaba a solo unos pasos de distancia para resolver cualquier duda. El impacto en la operatividad fue inmediato y extraordinario. Las consultas que antes podían demorar días o incluso semanas en ser atendidas, ahora se resolvían en cuestión de minutos, en conversaciones improvisadas en un pasillo o en una breve reunión convocada sobre la marcha. Esta agilidad se tradujo en una eficiencia sin precedentes.

La implementación de propuestas, uno de los grandes escollos en cualquier organización de gran tamaño, se aceleró de manera notable. Las ideas ya no se perdían en un laberinto de correos electrónicos y memorandos; se discutían cara a cara, se refinaban en tiempo real y se ponían en marcha con una celeridad que infundió un nuevo dinamismo al centro empresarial. El personal no solo se sintió más eficiente, sino también más valorado. La presencia constante del presidente era una muestra tangible de respeto hacia su trabajo y de confianza en sus capacidades. Agradecían profundamente esta cercanía, no solo por la facilidad que aportaba a sus tareas, sino por el mensaje que transmitía: cada miembro del equipo era una pieza fundamental del engranaje, y su voz merecía ser escuchada directamente por la máxima autoridad.

Esta filosofía de puertas abiertas se extendió más allá de los asuntos estrictamente laborales. Él hacía un esfuerzo consciente por compartir los espacios comunes, como la cafetería, no como un acto de condescendencia, sino con una naturalidad que desarmaba cualquier atisbo de formalidad impostada. Estas interacciones informales resultaron ser tan importantes como las reuniones de trabajo estructuradas. Al compartir un almuerzo o un café, se generaban conversaciones que revelaban inquietudes, aspiraciones y

perspectivas que difícilmente habrían surgido en el entorno formal de una sala de juntas. Se construyó un clima de igualdad y compañerismo genuino, donde la figura del presidente no se percibía como la de un supervisor inalcanzable, sino como la de un colega más, un líder que guiaba desde la trinchera, no desde una torre de marfil. Esta atmósfera de confianza mutua y comunicación fluida se convirtió en el activo más valioso de su gestión inicial, un capital humano que potenciaría cada iniciativa y que demostraría ser crucial para enfrentar los desafíos que, inevitablemente, se avecinaban en el horizonte.

La Arquitectura de las Alianzas

Un líder, por más visionario y enérgico que sea, es ineficaz sin una red de apoyo sólida. Él tuvo la fortuna, al menos en los albores de su mandato, de contar con un sistema de alianzas que parecía perfectamente alineado con su visión y sus métodos. La estructura de gobierno del centro empresarial estaba claramente definida: en la cúspide, el Consejo, un cuerpo colegiado presidido por él mismo y compuesto por figuras de probada experiencia y sabiduría. Inmediatamente por debajo, se encontraba la Dirección General, el brazo ejecutor de las estrategias y políticas. Y en la base operativa, las presidencias de las diversas comisiones de trabajo, cada una enfocada en un área específica de interés para el sector empresarial. Al inicio de su gestión, cada uno de estos niveles jerárquicos funcionó no como un estamento aislado, sino como un engranaje perfectamente sincronizado en una maquinaria de progreso.

El Consejo se erigió como su principal fuente de guía y perspectiva. Sus miembros, veteranos de mil batallas en el mundo de los negocios y de las relaciones institucionales, le ofrecían sabios consejos y reflexiones estratégicas

que enriquecían enormemente su propia visión. No eran un órgano fiscalizador en el sentido estricto, sino más bien un cónclave de mentores que, a través de su vasta experiencia, le ayudaban a anticipar obstáculos, a sopesar las consecuencias de sus decisiones y a refinar sus ideas hasta convertirlas en planes de acción robustos y viables. Él actuaba como el conducto principal, absorbiendo esta sabiduría colectiva y traduciéndola en directrices claras y coherentes. La relación era de un profundo respeto mutuo; ellos veían en él la energía y la iniciativa para llevar al organismo a un nuevo nivel, y él veía en ellos el ancla de prudencia y conocimiento que necesitaba para navegar con seguridad.

Estas directrices, una vez destiladas y aprobadas, se transmitían a la Dirección General. En esta primera etapa, la persona al frente de esta posición clave parecía ser la aliada perfecta, una ejecutora eficiente y leal que comprendía la visión presidencial y se encargaba de que esta permeara hacia abajo. La Dirección General era el puente indispensable entre la estrategia y la táctica, la responsable de desglosar los grandes objetivos en tareas concretas y de asignarlas a las comisiones de trabajo correspondientes. La comunicación fluía de manera aparentemente impecable. Las instrucciones que él transmitía, enriquecidas por el Consejo, llegaban a través de la Dirección General a las personas indicadas para cada labor, manteniendo una coherencia que garantizaba que todos remaran en la misma dirección.

A su vez, los presidentes de las comisiones de trabajo, contagiados por el nuevo dinamismo y por la cercanía de la presidencia, respondieron con un entusiasmo y una proactividad renovados. Se sentían empoderados, parte de un proyecto común liderado por alguien que no solo les daba órdenes, sino que también escuchaba sus informes, valoraba sus aportes y celebraba sus logros. La sinergia era palpable. El Consejo aportaba la visión a largo plazo,

el presidente proveía el liderazgo y la dirección estratégica, la Dirección General garantizaba la ejecución ordenada y las comisiones de trabajo implementaban las acciones en el terreno. Durante un tiempo, este ecosistema de colaboración funcionó con una armonía casi idílica, un testimonio del poder de un liderazgo inclusivo y participativo.

Toda esta estructura de alianzas se veía reforzada por la cultura que él había instaurado. La ya mencionada cercanía y el ambiente de igualdad no eran solo beneficios para la moral del personal de base; también lubricaban las relaciones en los niveles más altos de la organización. Las reuniones no eran meros formalismos, sino verdaderos foros de debate y construcción conjunta. La confianza que él depositaba en sus aliados era correspondida con lealtad y compromiso. Tuvo la fortuna de que, al inicio, todos ellos fueran sus aliados, o al menos así lo parecían. Este frente unido le proporcionó el impulso inicial necesario para poner en marcha su ambiciosa agenda, convencido de que contaba con un equipo sólido y una estructura de apoyo inquebrantable para materializar sus proyectos en beneficio de la comunidad.

Adversarios Ocultos y la Pérdida de la Inocencia

Todo líder, tarde o temprano, descubre que el camino del cambio está plagado no solo de desafíos logísticos o financieros, sino también de la resistencia humana. En su caso, esta revelación fue paulatina y dolorosa. Al asumir la presidencia, su enfoque estaba teñido de un idealismo puro, una convicción casi ingenua de que las buenas intenciones y los proyectos bien

fundamentados serían suficientes para generar un consenso unánime. Su mente estaba ocupada en un sinfín de ideas para beneficiar a las empresas locales, para fortalecer el tejido social y para mejorar la calidad de vida en la ciudad. Estaba tan inmerso en el "qué" y el "cómo" de sus objetivos, que no dedicó tiempo a considerar el "quién" podría oponerse a ellos. Como él mismo admitiría más tarde, su inocencia no le permitía ver más allá de la superficie luminosa de las cosas que quería lograr. No sospechaba que, bajo la alfombra de las sonrisas cordiales y los apretones de manos, se ocultaban importantes adversarios, no solo para el organismo que representaba, sino para el cargo que ostentaba y, en última instancia, para él como persona.

No tardó en darse cuenta de que existían otros intereses, más oscuros y egoístas, que operaban en las sombras. La primera manifestación de esta resistencia no fue una confrontación directa, sino una serie de fricciones sutiles, de obstáculos inexplicables que comenzaron a surgir en su camino. De repente, ciertos trámites se ralentizaban sin motivo aparente, la información crucial llegaba tarde o incompleta, y algunas de sus iniciativas más prometedoras se encontraban con una burocracia repentinamente impenetrable. Eran contratiempos que, de manera indirecta pero efectiva, frenaban sus avances y minaban la energía del equipo. Al principio, los atribuyó a la inercia natural de cualquier gran organización, a la resistencia pasiva al cambio. Sin embargo, la persistencia y la naturaleza estratégica de estos bloqueos le hicieron sospechar que había algo más.

Comenzó a identificar dos tipos de adversarios. El primer grupo estaba compuesto por personas que, ocupando sus propios cargos de influencia, veían su creciente notoriedad como una amenaza. Sus resultados positivos, la atención mediática que generaban sus propuestas y el aprecio que se había ganado por parte de la comunidad empresarial y de la sociedad,

comenzaban a opacar el desempeño de otros. El miedo a quedar en segundo plano, a perder relevancia o a ser comparados desfavorablemente, los llevó a actuar. Su sabotaje era sutil, casi imperceptible. No se oponían abiertamente a sus proyectos, lo cual habría sido contraproducente, sino que utilizaban su posición para crear pequeñas interferencias, para sembrar dudas sobre la viabilidad de una idea o para retrasar la asignación de recursos. Era una guerra de guerrillas burocrática, diseñada para desgastarlo y hacer que sus logros parecieran menos impresionantes.

El segundo grupo de adversarios era aún más problemático. Se trataba de individuos en puestos de poder, tanto dentro como fuera del organismo, que tenían una concepción del servicio público radicalmente opuesta a la suya. Para ellos, un cargo de responsabilidad no era una plataforma para servir a los demás, sino una oportunidad para servirse a sí mismos. No podían entender, o no querían hacerlo, que su mantra de que *"el servir a los demás se trata de los demás"* fuera genuino. Veían su desinterés como una debilidad o, peor aún, como una fachada que ocultaba una agenda secreta. Cuando él presentaba una propuesta que beneficiaba a la colectividad pero que no ofrecía un provecho personal y directo para ellos, simplemente la bloqueaban. Sus proyectos quedaban estancados en comités, se les negaban permisos o se les retiraba el apoyo político si no había un beneficio tangible para los que tenían el poder de decisión. Fue su primer y brutal encuentro con la cruda realidad de que, para muchos, el interés público es una moneda de cambio para satisfacer ambiciones privadas.

Sin embargo, el adversario más dañino, el más insidioso y doloroso, no fue uno de estos actores externos o un rival celoso. Se encontraba en el corazón mismo de su estructura de confianza, camuflado bajo la apariencia de su más leal aliada. No lo descubrió hasta las etapas finales de su

presidencia, cuando el patrón de disfunciones se volvió demasiado evidente para ser ignorado. Fue un golpe devastador que le obligaría a reevaluar no solo sus estrategias, sino su propia capacidad para juzgar el carácter de las personas en las que había depositado su entera confianza. La pérdida de la inocencia fue un proceso amargo, pero indispensable para comprender la verdadera naturaleza del poder y de las complejas dinámicas humanas que lo rodean.

La Confrontación Inevitable

El final de su mandato se vio empañado por una atmósfera de creciente extrañeza y disfunción interna. Había llegado un punto en el que la maquinaria que él mismo había afinado con tanto esmero comenzaba a chirriar de forma alarmante. Notó que ciertos proyectos, que contaban con toda la planificación y los recursos necesarios, simplemente no avanzaban. Se cancelaban reuniones clave sin una justificación clara, y, lo más preocupante, comenzó a recibir comentarios del personal que sugerían una profunda confusión. Instrucciones claras y directas que él había emitido parecían no llegar a su destino, o llegaban distorsionadas, generando contradicciones y sembrando el desconcierto entre los equipos de trabajo. La sinergia y el buen ambiente que tanto se había esforzado en construir se estaban erosionando a un ritmo vertiginoso.

Inicialmente, no podía identificar la fuente del problema. La organización era grande, y las posibilidades de fallos en la comunicación eran múltiples. Sin embargo, la consistencia de los fallos apuntaba a un patrón deliberado, no a errores fortuitos. Decidió entonces tomar cartas en el asunto de la única manera que sabía: directamente y sin rodeos. Comenzó a indagar, a preguntar discretamente al personal de diferentes niveles y

comisiones. Escuchó con atención sus frustraciones, sus dudas y las historias de órdenes contrapuestas que estaban recibiendo. Poco a poco, fue trazando el mapa de la desinformación, siguiendo el rastro de las instrucciones fallidas y las decisiones inexplicables. Todas las pistas, para su creciente consternación, convergían en un único punto neurálgico, en un despacho que él había considerado el epicentro de la lealtad y la eficiencia: la silla de la Dirección General.

La revelación fue un golpe durísimo. La persona en la que había confiado para ser el principal brazo ejecutor de su visión, la encargada de transmitir sus directrices y de mantener la cohesión del equipo, era en realidad la fuente del boicot. Había estado operando con una agenda propia, una agenda diametralmente opuesta a la suya. Armado con esta dolorosa certeza, decidió que la situación no podía continuar. La confrontación era inevitable y necesaria. Convocó a la Directora General a su oficina para una reunión privada. El ambiente, otrora de colaboración y confianza, estaba ahora cargado de una tensión insoportable.

Fue directo al grano. Le expuso, uno por uno, los casos de proyectos estancados, de instrucciones saboteadas y del clima de discordia que se había instalado en la organización. La evidencia era abrumadora, y la Directora, acorralada, no tuvo más remedio que confesar. Admitió que, efectivamente, no estaba de acuerdo con su gestión. Quizás por celos profesionales, por desacuerdos filosóficos sobre la dirección del organismo, o por intereses que nunca llegó a revelar por completo, había decidido tomar la justicia por su mano. Reconoció que había estado boicoteando activamente sus iniciativas, dando órdenes diversas a las suyas, filtrando información de manera selectiva y, en esencia, sembrando la discordia en un equipo que hasta entonces había funcionado con una armonía ejemplar. Su traición había tenido un efecto

devastador, desmotivando a las personas, minando la confianza en el liderazgo y afectando gravemente el clima laboral.

Para él, la confesión fue la confirmación de su peor temor. La traición no era solo profesional, sino también personal. Había depositado una confianza inmensa en aquella persona, y esta la había utilizado para socavar todo lo que él intentaba construir. Ante una falta de lealtad tan flagrante y un daño tan deliberado a la organización, la única decisión posible era drástica e inmediata. No había espacio para segundas oportunidades ni para negociaciones. La confianza, una vez rota de esa manera, es irreparable. Su despido, como él mismo lo calificó, fue *inevitable*. Fue un acto doloroso pero quirúrgico, necesario para extirpar un cáncer que amenazaba con destruir el cuerpo entero de la organización. Aquel episodio marcó un punto de inflexión en su presidencia, enseñándole de la manera más cruda que los mayores adversarios a menudo no son los que se oponen a ti desde la distancia, sino los que sonríen a tu lado mientras afilan el puñal.

La Disciplina del Liderazgo y el Choque con la Realidad

Más allá de las complejas batallas interpersonales, el ejercicio de su cargo exigía una disciplina diaria y una metodología de trabajo rigurosa. Su liderazgo no se basaba únicamente en la inspiración o en la cercanía personal, sino también en una estructura de seguimiento y rendición de cuentas que mantenía a toda la organización enfocada en sus objetivos. La rutina era una herramienta fundamental para transformar la visión en resultados tangibles. Cada día, sin excepción, comenzaba con una reunión de trabajo con los

encargados de cada una de las comisiones. Estos encuentros eran el pulso de la organización, un mecanismo vital para medir el progreso y ajustar el rumbo.

En estas reuniones matutinas, el formato era claro y eficiente. Cada presidente de comisión presentaba un informe conciso de los resultados obtenidos durante la semana anterior. No se trataba de una mera enumeración de tareas completadas, sino de un análisis de métricas y avances concretos en relación con los objetivos establecidos. Inmediatamente después, debían exponer su plan de trabajo para la semana siguiente, detallando las acciones que llevarían a cabo, los recursos que necesitarían y los resultados que esperaban alcanzar. Este ciclo constante de reporte y planificación creaba una cultura de responsabilidad y proactividad. Él actuaba como director de orquesta, escuchando, cuestionando, ofreciendo sugerencias y asegurándose de que los esfuerzos de todas las comisiones estuvieran alineados con la estrategia general del centro empresarial.

Pero su jornada laboral no se limitaba a la gestión interna. Una vez concluidas estas reuniones estratégicas, debía cumplir con una agenda externa tan exigente como la interna. Esta agenda era el rostro público de su presidencia e incluía una variedad de compromisos de alta visibilidad. Mantenía reuniones de trabajo constantes con autoridades de los tres niveles de gobierno, buscando sinergias, defendiendo los intereses del sector empresarial y colaborando en la creación de políticas públicas. Participaba en ruedas de prensa para comunicar los avances de la organización, mantener informada a la opinión pública y posicionar al centro empresarial como un actor clave en el desarrollo de la ciudad. Además, su presencia era requerida en un sinnúmero de eventos sociales, foros y congresos, donde su labor de networking era crucial para forjar alianzas y captar nuevas oportunidades. A

esto se sumaban los viajes relativos al cargo, que le permitían representar al empresariado local en otros foros y traer de vuelta las mejores prácticas observadas en otros lugares. Su día a día era un equilibrio constante entre la introspección estratégica y la acción pública, entre la gestión de su equipo y la representación de sus intereses ante el mundo.

En medio de esta vorágine de responsabilidades, una de sus habilidades personales más destacadas emergió como una herramienta indispensable: su capacidad innata para detectar problemas en su raíz y, casi simultáneamente, generar ideas creativas para resolverlos de manera sustentable y sostenible. No se contentaba con aplicar parches temporales; buscaba soluciones de fondo, que no solo arreglaran el problema presente, sino que también crearan un valor añadido a largo plazo. Una anécdota en particular ilustra a la perfección este talento y, al mismo tiempo, encapsula la frustración que definiría la última etapa de su mandato.

En aquel tiempo, existía en la ciudad de Puerto Vallarta una grave y creciente preocupación por el crecimiento urbano desmedido e ilegal. Las construcciones avanzaban sin control, amenazando con devorar la vegetación de los cerros colindantes, uno de los activos naturales y turísticos más importantes de la región. La hermosa y frondosa jungla que abrazaba la ciudad estaba siendo talada de manera ilegal, hectárea por hectárea, ante la mirada de unas autoridades que se habían declarado incompetentes para frenar el avance de la mancha urbana. El problema era complejo y parecía no tener solución. Fue entonces cuando su mente creativa entró en acción. En lugar de pensar en términos de prohibiciones y castigos, que se habían demostrado ineficaces, concibió una solución elegante y constructiva.

Su propuesta fue la de crear un gran parque lineal que funcionara como una frontera verde, acotando de forma natural y definitiva el

crecimiento de la ciudad. No sería solo una barrera, sino un nuevo espacio público de inmenso valor. Imaginó senderos peatonales bien señalizados que se adentraran en la naturaleza, bancas para descansar y disfrutar del paisaje, y bebederos de agua para los visitantes. Contempló la creación de zonas de aparcamiento en ambos extremos para facilitar el acceso. De esta manera, se le entregaría al pueblo y al turismo un nuevo y fascinante atractivo, un pulmón verde para el esparcimiento y el deporte. Pero la verdadera genialidad del proyecto residía en su función subyacente: el parque, una vez constituido como tal, se convertiría en una muralla natural y legal contra el crecimiento ilegal. Ya no sería tierra susceptible de ser invadida, sino un espacio público protegido que nadie podría enajenar.

Para llevar a cabo este ambicioso proyecto, se embarcó en una ronda de reuniones con diferentes actores clave. Entre ellos se encontraba una senadora de la República que, paradójicamente, había sido una de las voces más prominentes en denunciar el problema, llevando el estandarte de la protección de los cerros. Él le presentó el proyecto con todo detalle, convencido de que encontraría en ella a su más ferviente aliada. La propuesta era lógica, beneficiosa para todos y solucionaba de raíz el problema que ella misma denunciaba. Sin embargo, la respuesta que recibió fue un jarro de agua fría. La propuesta no fue aprobada. El verdadero golpe, la lección más amarga, llegaría tiempo después, cuando descubrió que la misma senadora que había rechazado la solución fue quien, a través de empresas vinculadas a su marido, terminó construyendo desarrollos inmobiliarios en los mismos terrenos que públicamente decía querer proteger. La realidad le golpeó con una fuerza brutal: su habilidad para crear soluciones viables era inútil si chocaba contra el muro de los intereses personales. Como él mismo reflexionaría, eso ya estaba fuera de su alcance.

El Epílogo de un Aprendizaje Amargo

El final de su presidencia no fue una celebración de triunfos plenos, sino el epílogo de un aprendizaje duro y, en muchos sentidos, desgarrador. La experiencia de proponer soluciones viables para la mejora tangible de la calidad de vida de los ciudadanos se había convertido en una odisea a través de las complejidades más sombrías de la naturaleza humana y de las estructuras de poder. Tuvo que abrir los ojos a una verdad incómoda: la viabilidad técnica, la sostenibilidad financiera y el beneficio social de una propuesta no eran, por sí solos, suficientes para garantizar su éxito. A lo largo de su mandato, con el apoyo de su equipo y las comisiones, había logrado desarrollar y presentar un total de veintiún proyectos de colaboración para la ciudad. Veintiún ideas robustas, innovadoras y diseñadas para resolver problemas reales, desde la movilidad urbana hasta la protección del medio ambiente, pasando por el fomento económico.

Sin embargo, a pesar del esfuerzo, la dedicación y la solidez de cada propuesta, el resultado fue desolador: ninguno de los veintiún proyectos prosperó. Al principio, los motivos de estos fracasos consecutivos eran un misterio para él. Atribuía cada revés a circunstancias particulares: falta de presupuesto, obstáculos burocráticos, cambios en el panorama político. Buscaba explicaciones lógicas dentro del marco de su propia concepción del servicio público. No fue sino hasta después de dejar el cargo, liberado de las presiones y las formalidades del puesto, cuando comenzó a conectar los puntos y a comprender el patrón que subyacía a todas aquellas negativas. Las piezas del rompecabezas, que incluían la traición de su Directora General y la hipocresía de la senadora, encajaron para revelar una imagen desoladora pero clara.

Comenzó a entender la existencia de una realidad paralela que opera tras bambalinas, un mundo de intereses ocultos manejado por personas y grupos de poder que, sistemáticamente, ponen sus propios beneficios por encima de los del pueblo al que dicen servir. Descubrió que muchas decisiones no se toman en las mesas de debate público ni en los plenos de los ayuntamientos, sino en reuniones privadas donde se negocian favores, se reparten beneficios y se protegen feudos personales. Estos intereses, desde su perspectiva ética, eran fundamentalmente incompatibles con la vocación de quienes se hacen llamar servidores públicos. La discrepancia entre el discurso oficial y la acción real era un abismo que su idealismo inicial no le había permitido ver.

La lección final, la más importante de su mandato, fue una revelación cínica pero pragmática. Entendió que, en ese entorno, para que un proyecto prospere, no es suficiente que sea viable *per se*. No basta con que sea bueno para la ciudad, que genere empleos o que proteja el entorno. Además de todo eso, y a menudo por encima de todo eso, el proyecto debe beneficiar de manera directa y personal a aquellos individuos que tienen en su mano el poder de otorgar los permisos, de asignar los fondos y de dar la luz verde definitiva. El servicio público, en muchos de sus estratos, se había convertido en un mercado transaccional. Esta comprensión no borró el valor de su esfuerzo ni la rectitud de sus intenciones, pero sí tiñó su idealismo con una capa de pragmatismo endurecido, forjado en el fuego de la decepción. Ya no era el líder entusiasta que creía que la lógica y el bien común eran argumentos irrefutables. Se había convertido en un observador agudo, capaz de leer entre líneas en un comunicado de prensa, de detectar la ambición oculta tras una promesa de apoyo, y de comprender que el silencio de un poderoso a menudo decía mucho más que sus palabras. Esta transformación

no lo convirtió en un cínico; no abandonó su convicción de que era posible y necesario trabajar por una sociedad mejor. Sin embargo, ahora entendía que la batalla no se libraba únicamente en el campo de las ideas, sino en un terreno mucho más complejo y pantanoso: el de las lealtades negociadas y los intereses inconfesables que se mueven bajo la superficie del poder.

Esta dualidad definió su experiencia y el legado de su gestión. Por un lado, la inmensa y gratificante satisfacción de haber construido un equipo cohesionado y motivado dentro del centro empresarial, una prueba palpable de que su estilo de liderazgo cercano, humano y transparente podía generar resultados extraordinarios y un ambiente laboral basado en el profundo respeto mutuo. Fue allí, en la dinámica diaria con su personal, donde las relaciones humanas florecieron en su forma más productiva y genuina. Por otro lado, el choque frontal y desalentador con una clase dirigente para la cual la confianza era a menudo una herramienta táctica y el beneficio público, un mero eslogan de campaña. Al cerrar este intenso capítulo de su vida, no se llevaba consigo el orgullo de los grandes proyectos materializados en concreto y acero, sino la sabiduría amarga pero invaluable de haber comprendido las verdaderas reglas del juego. Salió de la presidencia con menos inocencia, pero con una comprensión mucho más profunda y nítida de la condición humana, una lección que, aunque dolorosa, lo prepararía de formas insospechadas para los caminos que su vida tomaría a continuación.

Desafíos, conflictos y momentos críticos

Asumir la presidencia del centro empresarial más prestigioso de México fue, en sí mismo, la culminación de un largo camino y el comienzo de una etapa definida por un profundo sentido del honor y la responsabilidad. Sin embargo, el verdadero carácter de un líder no se forja en la calma de los salones de juntas ni en la comodidad de los discursos inaugurales, sino en el crisol de la adversidad. Para él, este periodo no sería una simple travesía administrativa; se convertiría en una odisea a través de un laberinto de desafíos que pondrían a prueba no solo su capacidad de gestión, sino la fibra misma de su ser. Los conflictos que enfrentó no fueron meros obstáculos en un plan de trabajo; fueron batallas campales libradas en múltiples frentes: contra la criminalidad que asfixiaba a su comunidad, contra la corrupción enquistada en las estructuras de poder, y contra las tormentas que se desataban en su propio fuero interno. Cada decisión llevaba el peso de consecuencias incalculables, cada confrontación dejaba una cicatriz, y cada momento crítico le obligaba a redefinir los límites de su resistencia. Esta etapa de su vida, marcada por una entrega total y un compromiso inquebrantable, se desarrollaría en un escenario donde la línea entre el deber público y el sacrificio personal se desdibujaría hasta casi desaparecer, un tiempo en el que tendría que pagar un precio muy alto por mantenerse fiel a

los principios que juró defender.

El yugo del miedo: La lucha contra la extorsión y la corrupción policial

El Puerto Vallarta que heredó como líder empresarial no era solo el paraíso turístico que aparecía en las postales. Bajo la superficie de sus playas doradas y su vibrante vida nocturna, se extendía una sombra opresiva, un cáncer que metastatizaba en el tejido económico y social de la ciudad. El clima para los empresarios era de un miedo constante y palpable. No se trataba de incidentes aislados, sino de un sistema de depredación organizado. Las conversaciones en privado con sus agremiados pintaban un cuadro desolador: las extorsiones eran una plaga cotidiana, adoptando formas cada vez más sofisticadas y violentas. Algunos relataban con voz temblorosa la pesadilla de los secuestros exprés, raptos de unas pocas horas cuyo único fin era vaciar cuentas bancarias bajo amenaza directa. Otros describían la impotencia ante los fraudes telefónicos, donde la información personal era usada para crear escenarios de pánico que culminaban en la entrega de cuantiosas sumas de dinero. Y más allá de lo virtual, la violencia física era una realidad brutal: los asaltos a mano armada en negocios, a plena luz del día, se habían vuelto alarmantemente frecuentes. La situación escalaba hacia un terrorismo de bajo perfil, con amenazas de muerte explícitas dirigidas a quienes no cumplían con las demandas de los diversos grupos criminales que se disputaban el control del territorio. El problema era grave, sistémico y profundo.

Con la urgencia marcada a fuego en su agenda, buscó una solución en la más alta instancia estatal. Concertó una reunión con el entonces Gobernador de Jalisco, Francisco Javier Ramírez Acuña, esperando encontrar

un aliado estratégico y una respuesta contundente del Estado. Expuso con crudeza la realidad que vivían los empresarios, detallando la variedad y frecuencia de los delitos que los atenazaban. La respuesta del gobernador, sin embargo, fue una lección de realismo burocrático que, aunque lógica en el papel, resultaba desoladoramente ineficaz en la práctica. El Gobernador externó que el mecanismo fundamental del gobierno para actuar era la denuncia formal. Sin denuncias, argumentaba, el aparato de justicia tenía las manos atadas; no había casos que perseguir ni investigaciones que iniciar. Desde la perspectiva gubernamental, el problema no existía oficialmente porque no se reflejaba en las estadísticas. Él comprendió de inmediato la paradoja mortal en la que estaban atrapados. Entendía perfectamente la lógica del gobierno: sin un registro oficial, cualquier acción sería arbitraria. Pero también, y con una empatía mucho más profunda, comprendía el silencio de sus colegas. Denunciar no era un acto cívico; era una sentencia. Significaba señalarse a sí mismo y a su familia ante organizaciones criminales que ya habían demostrado su capacidad para la violencia, con el agravante de que el sistema que debía protegerlos era, en el mejor de los casos, ineficiente, y en el peor, cómplice.

Aun así, aferrándose a la esperanza de que el sistema pudiera funcionar si se le daba el impulso necesario, decidió dar un paso al frente. Reunió a sus empresarios, les transmitió el mensaje del gobernador y les pidió un acto de fe y valentía: que denunciaran. Argumentó que solo un volumen masivo de denuncias podría obligar a las autoridades a tomar medidas serias y a visibilizar la magnitud de la crisis. Confiando en su liderazgo, muchos de ellos accedieron. Vencieron su miedo y acudieron a los ministerios públicos, llenando los formularios, narrando los horrores vividos y poniendo sus nombres en los expedientes. La esperanza, sin embargo, duró

poco. El resultado fue un golpe de realidad más brutal que la inacción. Al poco tiempo, comenzaron a llegarle reportes escalofriantes: los mismos empresarios que habían denunciado estaban recibiendo "visitas" de elementos de la propia policía. No eran visitas de seguimiento para la investigación, sino actos de intimidación. Los agentes les reclamaban directamente por haber presentado las denuncias, en una clara señal de colusión. El descubrimiento fue demoledor: la propia policía, el brazo armado del Estado encargado de protegerlos, estaba involucrada en las redes de extorsión. El enemigo no solo estaba en las calles; vestía uniforme y portaba una placa. En ese instante, supo que había guiado a su gente a la boca del lobo. De inmediato, dio la contraorden: detengan todas las denuncias. Fue una admisión tácita de que el Estado les había fallado y que estaban solos. A partir de ese momento, la estrategia cambió radicalmente. Si no podían confiar en las instituciones, tendrían que construir las suyas propias. Comenzaron a explorar e implementar mecanismos de autodefensa: redes de comunicación privadas, protocolos de seguridad compartidos y una mayor inversión en seguridad particular. Fue una transición forzada del civismo a la autoprotección, una carga adicional para un sector empresarial que ya luchaba por sobrevivir.

La ley de la calle: El enfrentamiento con el sindicato de taxistas

No todos los conflictos se libraban en las sombras de la delincuencia organizada. Algunos ocurrían a plena luz del día, amparados en una apariencia de legalidad gremial y una larga historia de impunidad. Uno de los problemas más recurrentes, irritantes y dañinos para la imagen de Puerto Vallarta era la práctica sistemática de extorsión llevada a cabo por un sector del sindicato de taxistas. El *modus operandi* era tan simple como efectivo:

cada vez que un autobús de una compañía turística o un vehículo de transporte privado llegaba a un hotel para recoger pasajeros, un grupo de taxistas bloqueaba la salida con sus vehículos. No permitían que el autobús o el coche se moviera hasta que el conductor pagara una cuota ilegal, conocida coloquialmente como "la mona" o "la dama". Este peaje forzoso, cobrado bajo coacción, se había normalizado hasta el punto de convertirse en un costo operativo más para las empresas turísticas. Sin embargo, la situación a menudo escalaba más allá de la simple extorsión. Las discusiones se acaloraban, las amenazas verbales daban paso a la intimidación física y, en los casos más graves, los conflictos llegaron al extremo de la presentación de armas de fuego para forzar el pago. La imagen de turistas, a menudo extranjeros, atrapados dentro de un autobús, presenciando una escena de violencia y coacción en la puerta de su hotel, era increíblemente perjudicial para un destino que depende del turismo.

El punto de inflexión llegó con una noticia que resonó como una alarma de incendio en toda la industria turística local. Un importante chárter holandés, que durante años había traído a miles de visitantes a Puerto Vallarta, anunció oficialmente que cancelaba su operación en el destino. La razón esgrimida fue explícita: la falta de condiciones de seguridad para sus clientes, citando específicamente un grave incidente en el que un autobús lleno de turistas que se dirigía al aeropuerto para su vuelo de regreso fue retenido por taxistas durante un tiempo prolongado. La paciencia de la compañía se había agotado. Decidieron trasladar toda su operación a un nuevo destino emergente en Brasil. La pérdida económica fue inmensa, pero el daño a la reputación fue aún peor. Era la prueba irrefutable de que el problema de "la mona" había dejado de ser una molestia para convertirse en una amenaza existencial para la economía de la ciudad. Determinado a

erradicar esta práctica, él no reaccionó con impulsividad. Fiel a su estilo metódico, se sumergió en la legislación. Pasó días estudiando el código penal, las leyes de transporte y los reglamentos de vialidad del estado de Jalisco. Su objetivo no era solo quejarse, sino construir un caso legal sólido e irrefutable. Con la ayuda de su equipo legal, identificó los artículos precisos que tipificaban estas acciones no como una disputa gremial, sino como delitos claros: extorsión, privación ilegal de la libertad y obstrucción de las vías de comunicación.

Armado con fundamentos legales, se sintió con la capacidad de forzar una confrontación decisiva. Orquestó una reunión de alto nivel, una cumbre diseñada para poner a todas las partes responsables en la misma habitación y sin escapatoria. A la mesa se sentaron él, en su calidad de presidente de la Coparmex, flanqueado por dos de sus abogados; el Secretario de Vialidad y Transporte del estado de Jalisco, la máxima autoridad gubernamental en la materia; y, finalmente, el hombre clave: Rafael Yerena, el poderoso líder sindical que controlaba a cientos de taxistas en la región. El ambiente era tenso. Con una calma profesional, expuso el problema, no como una anécdota, sino como un patrón delictivo sistemático. Detalló el *modus operandi*, el impacto económico y la reciente y desastrosa pérdida del chárter holandés. Acto seguido, sus abogados tomaron la palabra y desglosaron, artículo por artículo, los delitos que se estaban cometiendo impunemente cada día a las afueras de los hoteles. La argumentación era impecable. Acorralado por la evidencia y la claridad de la ley, el Secretario de Vialidad y Transporte no tuvo más opción que actuar. Públicamente, frente a todos, se dirigió a Rafael Yerena y le pidió, en un tono que era más una orden que una solicitud, que instruyera a sus agremiados para que cesaran de inmediato estas prácticas ilegales. La presión era máxima. Rafael Yerena, con una

expresión serena, asintió y se comprometió a controlar la situación. Afirmó que tomaría cartas en el asunto y que esos incidentes no volverían a ocurrir. Por un breve momento, pareció una victoria contundente. Pero la realidad, una vez más, demostraría ser más cínica y compleja. Las semanas pasaron y nada cambió. Los bloqueos continuaron, las extorsiones seguían a la orden del día. Poco después, a través de sus propias investigaciones, descubriría la amarga verdad: Rafael Yerena no era solo un líder sindical que hacía la vista gorda; era el principal beneficiario del esquema. Él mismo era propietario de cientos de concesiones de taxi y, según todas las fuentes, el mayor promotor de los bloqueos. Su promesa en aquella reunión no fue más que una farsa para ganar tiempo. Fue otra lección dolorosa sobre la naturaleza del poder en la región: la corrupción no siempre se esconde en callejones oscuros; a veces se sienta a la mesa, viste de traje y estrecha tu mano.

El precio de la verdad: Transparencia, poder y amenazas de muerte

La lucha por un entorno empresarial justo y seguro no se limitaba a combatir la delincuencia callejera o la corrupción gremial. Pronto, su atención se centró en un adversario mucho más formidable y sofisticado: las propias estructuras del gobierno y su manejo de los recursos públicos. Como representante de los empresarios, era muy consciente de que el dinero que el gobierno del Estado invertía en la región provenía, en gran parte, de los impuestos que ellos mismos pagaban. Por lo tanto, se sentía con el derecho y la obligación de vigilar que esos fondos se utilizaran de manera óptima, transparente y en beneficio real de la comunidad. Su escrutinio se dirigió

hacia los millonarios proyectos de inversión que el gobierno estatal estaba ejecutando en la zona. Al analizar los presupuestos y los contratos, comenzaron a surgir patrones alarmantes. Los costos parecían sistemáticamente inflados, las licitaciones a menudo carecían de la concurrencia necesaria y la calidad de las obras no siempre correspondía con las cifras astronómicas que se declaraban. Era evidente, para cualquiera con un mínimo de experiencia en el sector, que el dinero de los contribuyentes no estaba siendo invertido con eficiencia, sino que una parte considerable se estaba desviando en el camino.

Negándose a ser un espectador pasivo de lo que consideraba un saqueo a cámara lenta, decidió pasar a la acción. No se limitó a sospechar o a comentar en privado. Junto a su equipo, comenzó a recopilar pruebas, a comparar costos, a documentar las incongruencias y a construir un caso sólido. Una vez que tuvo evidencia concreta en sus manos, utilizó una de las herramientas más poderosas a su disposición: la plataforma mediática de la Coparmex. Comenzó a publicar sus hallazgos en los medios de comunicación locales y estatales, exponiendo las discrepancias y cuestionando abiertamente la falta de transparencia del gobierno. Sus declaraciones no eran acusaciones vagas, sino señalamientos precisos, respaldados por datos, que ponían en jaque la narrativa oficial de eficiencia y honestidad. Sabía que estaba tocando fibras muy sensibles, que estaba desafiando a intereses económicos y políticos muy poderosos. La reacción no se hizo esperar, y no llegó a través de un comunicado de prensa o una invitación a debatir. Llegó a través de una llamada telefónica. La voz al otro lado de la línea era calmada, casi amable, lo que la hacía aún más siniestra. No hubo gritos ni insultos. La conversación fue una obra maestra de la amenaza velada. Primero, le preguntaron sobre sus intereses en el asunto.

"¿Por qué tanto ruido?", insinuaron. Luego, la pregunta se volvió más directa, una sonda para medir su integridad: "¿Cuánto quieres para callarte?". La oferta, aunque implícita, era clara: había un precio para su silencio. Al rechazarla, el tono cambió sutilmente. La voz le dijo que ellos, sus interlocutores anónimos, no querían que le pasara nada malo. No querían que tuviera que "sufrir ningún accidente". La frase flotó en el aire, inequívoca y helada. Era una clara, indiscutible amenaza de muerte.

En ese momento, el conflicto dejó de ser una lucha por principios abstractos como la transparencia y se convirtió en una cuestión de supervivencia personal. El miedo es una reacción humana y natural, y sin duda lo sintió. Sintió el frío en la espalda, la aceleración del pulso, la imagen de su familia en su mente. Podría haber retrocedido. Podría haber decidido que ningún cargo, por honorable que fuera, valía su vida. Hubiera sido la elección comprensible, la más segura. Sin embargo, su compromiso con el cargo que ostentaba y con la gente que representaba pesaba más que su miedo. Había hecho una promesa, no solo a su gremio, sino a sí mismo. Retroceder habría sido una traición a todo en lo que creía. Tomó una decisión. Continuaría la lucha. Seguiría publicando, seguiría cuestionando, seguiría exigiendo la verdad. Pero algo en él había cambiado para siempre. La ingenuidad que pudo haberle quedado se evaporó en esa llamada. A partir de ese día, continuó su labor, pero ahora, como él mismo recuerda, "con más precauciones personales". Esta simple frase encapsula un mundo de tensión. Significaba mirar por encima del hombro al caminar hacia su coche, analizar rostros desconocidos en un restaurante, variar sus rutas diarias, vivir con un estado de alerta permanente. La lucha por la transparencia se había convertido en una guerra personal y silenciosa, librada no solo en las páginas de los periódicos, sino también en la soledad de su propia mente, donde cada

sombra podía ocultar un peligro y cada día ganado era una pequeña victoria contra aquellos que preferían la oscuridad.

El corazón dividido: El sacrificio de la familia en el altar del deber

Mientras libraba estas batallas públicas de alto voltaje, una guerra mucho más silenciosa e íntima se estaba gestando en el frente personal. La presidencia de la Coparmex era una bestia insaciable que devoraba tiempo, energía y atención. Su agenda se había transformado en un torbellino de compromisos ineludibles. Irónicamente, esta nueva etapa había comenzado con un acuerdo mutuo, ya que la decisión de que él aceptara el cargo había sido consultada y tomada como pareja. Sin embargo, la realidad del día a día pronto comenzó a erosionar los cimientos de su vida personal. Su dedicación absoluta al cargo, si bien era la fuente de su eficacia como líder, generó una "dispersión de la atención" que su pareja empezó a resentir comprensiblemente. No era solo una ausencia física; incluso cuando estaba en casa, su mente a menudo estaba en otro lugar, repasando estrategias o anticipando conflictos. Intentó integrarla en su nuevo mundo, pero la naturaleza de muchas reuniones, privadas y con autoridades, imponía límites infranqueables.

Justo en el ecuador de su mandato, en medio de este torbellino de presiones, la vida le concedió un regalo de una belleza inconmensurable: se convirtió en padre. La llegada de su hija fue un faro de luz, un ancla de amor puro y significado en un mar de conflictos. Para él, su hija siempre fue, y sigue siendo, su principal prioridad sobre todas las demás cosas de su vida. Sostenerla en sus brazos era un recordatorio de por qué luchaba. Sin embargo, esta inmensa felicidad también agudizó el drama de su situación. Ahora era un padre primerizo que se perdía momentos preciosos y una

madre reciente que enfrentaba las demandas de un recién nacido con un compañero a menudo ausente. La tensión llegó a un punto de quiebre. Su pareja le comunicó que necesitaba más de él. Él, atrapado en una encrucijada imposible, intentó explicar la naturaleza de su dilema. Le habló de su compromiso como un pacto de honor. "Soy un hombre de palabra", le decía, "y siempre cumplo lo que ofrezco". Le insistió en que su mandato tenía una fecha de caducidad y le pidió que resistiera junto a él hasta entonces.

Pero para ella, la espera ya era insoportable. El futuro prometido no podía compensar el dolor del presente. La distancia se había vuelto un abismo. Fue ella quien fomentó la ruptura y, finalmente, tomó la decisión que él tanto temía, justo en la recta final de su compromiso público. Decidió terminar la relación, dismantelar el proyecto de vida que habían comenzado juntos. Para él, el golpe fue sísmico. Lo describe con una palabra que apenas logra contener la magnitud del dolor: "devastador". No fue solo la pérdida de una pareja; fue la desintegración de la "estructura familiar", el pilar sobre el que había comenzado a construir su futuro. La alegría de la paternidad se vio teñida por la amargura de un hogar roto. Había luchado en frentes públicos para proteger el futuro de su comunidad, pero en el proceso, había perdido la batalla por su propio futuro familiar. Se encontró en la cima de su vida profesional, pero en la intimidad de su ser, experimentaba un fracaso personal que ninguna victoria pública podía compensar. Se dio cuenta, con una claridad dolorosa, de que el altar del deber exigía sacrificios, y el más sagrado de todos había sido su propia familia.

El error de una humanidad mal entendida

En medio de las tormentas que se desataban en el exterior, una crisis de diferente naturaleza se gestaba en el corazón mismo de su organización.

No todos los adversarios portaban armas o investiduras políticas; a veces, la amenaza más dañina es la que nace de la traición interna. El epicentro del problema era una persona en una posición clave, la directora general, Marta. La situación era doblemente dolorosa, pues se trataba de la misma persona que años atrás lo había invitado a postularse, alguien por quien él sentía una gran estima personal, lo que hizo la decisión subsiguiente infinitamente más difícil. Con el tiempo, Marta había comenzado a dar muestras de lo que solo puede describirse como delirios de grandeza, sintiéndose por encima de su propio cargo. Este sentimiento la motivó a actuar por su cuenta: consideraba que valía más que su salario, lo que la llevó a robar; y pensaba que sus ideas eran mejores que las de la presidencia y el consejo, lo que la llevó a dar órdenes no autorizadas, rompiendo constantemente la línea de mando y violando las instrucciones explícitas de su rol como empleada. Su objetivo se había vuelto transparente: quería salir en la foto, anhelaba ser la protagonista y estaba dispuesta a hacer lo que fuera necesario para lograrlo, incluso si eso significaba atentar contra la figura del presidente. Cuando el robo y el boicot activo al funcionamiento del centro empresarial fueron finalmente descubiertos y probados, la traición se sintió no solo como un acto de deshonestidad, sino como una puñalada personal. El despido era la única opción lógica e inevitable. Lo consultó con su consejo, quienes, tras revisar la abrumadora evidencia, le otorgaron su autorización unánime y su respaldo total. La decisión estaba tomada, pero la ejecución de la misma se convertiría en lo que él mismo calificaría como "el error más grave" de toda su gestión.

En el momento de comunicar el despido, una parte de él, influenciada por la estima pasada y un deseo de evitar un final amargo, optó por un enfoque que consideró "humanitario". En lugar de una terminación con efecto inmediato, como dictaría la prudencia en un caso de deslealtad

probada, quiso ofrecer una salida digna. Pensó en los buenos tiempos pasados, en la colaboración que alguna vez existió, y decidió que la relación laboral debía terminar "en buena lid". Le concedió a Marta un plazo: podría permanecer en su puesto hasta el final de la quincena para organizar su entrega y facilitar una transición ordenada. Fue un error catastrófico. Aquel gesto, nacido de un deseo de terminar la relación laboral sin acritud, se convirtió en un caballo de Troya. Durante esos días de gracia, la exdirectora no se dedicó a una transición ordenada. Por el contrario, en su afán de protagonismo y como un acto final contra la presidencia, aprovechó cada minuto para armarse hasta los dientes. Tenía acceso irrestricto al cerebro digital de la organización: las bases de datos, los archivos de correspondencia, los contactos estratégicos de la prensa. Utilizó este poder y este tiempo no para cerrar un capítulo, sino para iniciar una guerra. Construyó meticulosamente una narrativa en la que ella era la víctima, una profesional injustamente despedida, y la diseminó con virulencia, generando un daño que, en sus palabras, fue "completamente innecesario". La lección fue brutal y permanente: si tuviera que volver en el tiempo, no habría existido tal gesto humanitario. La compasión tiene su lugar, pero en el ámbito de la responsabilidad fiduciaria, la seguridad de una institución debe prevalecer. Todo despido, especialmente uno motivado por una falta de confianza tan grave, debe tener efecto inmediato. Fue una lección pagada a un precio muy alto, en términos de reputación, tiempo y energía invertidos en controlar una crisis que él mismo, con la mejor de las intenciones, había permitido que se gestara.

Juicio mediático: La batalla por el honor

La campaña de desinformación iniciada por la exdirectora no se quedó

en susurros de pasillo o correos electrónicos malintencionados. Rápidamente encontró un amplificador potente y dispuesto: la prensa amarillista. Justo al final de su gestión, cuando se preparaba para entregar un organismo fortalecido y con resultados tangibles, se vio envuelto en la polémica más personal y pública de su mandato. El escándalo, fabricado a partir de medias verdades y calumnias directas, era el plato perfecto para los medios más interesados en la controversia que en la veracidad. Los titulares gritaban insinuaciones, las columnas de opinión tejían teorías conspirativas y su nombre era arrastrado por el fango en un intento deliberado de atentar contra su honor. Se encontró en medio de un juicio mediático donde la presunción de inocencia no existía. La narrativa de la víctima que su antigua colaboradora había construido era mucho más atractiva para el público que la compleja y sobria realidad de una mala gestión y un despido justificado. Como él mismo reflexiona con amargura, "las aclaraciones no son tan sabrosas para la prensa como las calumnias". Intentar defenderse era como tratar de apagar un incendio con un vaso de agua mientras otros seguían arrojando gasolina.

A pesar del ruido y la furia de los ataques, él se aferró a los hechos. Su gestión no era una cuestión de opinión, sino de resultados verificables. El centro empresarial, bajo su liderazgo, se había sometido voluntariamente a tres auditorías internas independientes a lo largo de su periodo. Estos no eran meros ejercicios contables; eran exámenes exhaustivos de cada peso gastado, cada proyecto emprendido y cada resultado obtenido. Y los resultados de las tres auditorías fueron inequívocos: su gestión había sido ejemplar. Todos los gastos estaban meticulosamente documentados y se encontraban dentro del presupuesto autorizado por el consejo. Los logros que él y su equipo habían comunicado no eran propaganda, sino realidades

contrastadas. Armado con esta evidencia irrefutable, se enfrentó a la tormenta. Poco a poco, la verdad comenzó a abrirse paso. Las calumnias fueron aclaradas en los círculos donde importaba: dentro del consejo, entre los socios, y en los medios de comunicación más serios que se tomaron el tiempo de investigar. Sin embargo, la victoria fue agri dulce. Sabía que el daño ya estaba hecho. Para aquellos que solo leyeron las portadas amarillistas, para el público general que consume titulares pero no profundiza en los desmentidos, la mancha de la duda permanecería. Comprendió la cruel permanencia de la calumnia: una vez lanzada, nunca se retira del todo. Aunque se demostrara su inocencia, una parte de su reputación había sido empañada para siempre en la percepción de algunos. Fue una lección sobre el poder de la narrativa y la fragilidad del honor en la arena pública, una batalla que, aunque ganada en los hechos, dejó cicatrices imborrables.

El punto de quiebre: Cuando el cuerpo dice basta

Desde el inicio, él era consciente de que un cargo de ese calibre venía acompañado de una presión inmensa. Sin embargo, la realidad superó con creces cualquier previsión. No se trataba de una única fuente de estrés, sino de una confluencia de tensiones que llegaban desde todas las direcciones posibles, creando una tormenta perfecta. Estaba la carga de trabajo per se, una avalancha diaria de responsabilidades que no dejaba respiro. Estaba la tensión constante de tener que señalar lo que estaba mal, de confrontar a políticos y empresarios poderosos por recursos desviados o falta de transparencia. Esto lo colocaba en el centro de una polarización mediática, una lucha descarnada entre la verdad que él defendía y el dinero que financiaba a los medios afines al gobierno en turno. La presión interna de la operación, los problemas de los empresarios que acudían a él como última

esperanza, las presiones del gobierno local y estatal que veían en él a un contrapoder incómodo, y sobre todo, las amenazas de muerte que pendían sobre él como una espada de Damocles. A todo esto se sumaba la herida abierta de su vida personal: la pérdida del apoyo de su pareja y la desintegración de su familia. Cada una de estas presiones era, por sí sola, abrumadora. Juntas, formaban un peso insoportable.

Durante meses, su mente y su voluntad lograron soportar la carga. Pero el cuerpo tiene sus propios límites, y finalmente, comenzó a rebelarse. El estrés, acumulado y sin válvula de escape, empezó a somatizarse de una forma alarmante y dolorosa. Sus brazos comenzaron a contracturarse de manera severa. El dolor se volvió crónico, y la rigidez se apoderó de sus músculos hasta el punto de que perdió la movilidad parcial de todo el tren superior. Actos tan simples como levantar una taza de café se convirtieron en hazañas dolorosas y casi imposibles. Ya no podía separar su persona del cargo, porque el cargo estaba literalmente paralizando su cuerpo. La situación se volvió tan grave que buscó ayuda médica profesional. Tras una serie de estudios, el diagnóstico del hospital fue tan frío como aterrador: la única solución que le ofrecían era una cirugía de espalda. Se encontraba en una encrucijada definitiva. Podía someterse a una intervención invasiva, con todos sus riesgos, para poder seguir soportando un ritmo de vida que lo estaba destruyendo, o podía detenerse. Fue entonces cuando ocurrió. En un momento de particular tensión física, escuchó un "crujido" dentro de su espalda. Fue un sonido seco, interno, acompañado de un dolor agudo que lo atravesó como un rayo. Pero en medio de ese dolor, algo se iluminó en su mente. Fue una epifanía brutal. En ese instante, con una claridad absoluta, comprendió que nada, absolutamente nada —ni el cargo, ni la lucha, ni el deber— podía ser más importante que su propia salud. Había llegado al

límite. Su cuerpo no le estaba susurrando; le estaba gritando que parara.

Ese crujido fue el punto de inflexión. Tomó una decisión radical que cambiaría el curso de su vida. Rechazó la opción de la cirugía y decidió curarse a sí mismo, pero no solo su cuerpo, sino su enfoque de la vida. Se sumergió en la meditación, buscando calmar la tormenta interna que se reflejaba en su físico. Exploró terapias naturales, buscando un equilibrio que había perdido por completo. Fue un proceso lento, disciplinado y profundo. Aprendió a respirar de nuevo, a soltar las cargas que no le correspondían, a diferenciar entre lo urgente y lo importante. Y funcionó. Poco a poco, la movilidad regresó a sus brazos. El dolor comenzó a ceder. No solo evitó el quirófano, sino que experimentó una transformación fundamental. Desde entonces, como él mismo afirma, vive más "despreocupado de la cotidianidad de la vida". No se trata de irresponsabilidad, sino de una nueva sabiduría: la capacidad de poner las cosas en perspectiva, de entender que la salud y la paz interior son el verdadero capital que uno posee. La crisis que casi lo incapacita físicamente se convirtió en su mayor maestra, enseñándole una lección que ninguna junta de consejo o negociación política podría haberle ofrecido.

Cicatrices y crecimiento: El balance final de la tormenta

Al mirar hacia atrás, el balance de su presidencia es un tapiz tejido con hilos de luz y de sombra. El cargo, con su inmensa carga de responsabilidades, inevitablemente restó tiempo y espacio a su vida personal, y las consecuencias fueron profundas y, en algunos casos, permanentes. La erosión de su relación de pareja y la ruptura de su recién creada familia fue la herida más profunda, el sacrificio más doloroso. Pero el impacto se extendió también a su círculo social. Algunos amigos, incapaces de ver más allá de la

figura pública, confundieron al representante del cargo con la persona. Se distanciaron, quizás intimidados por la nueva intensidad de su vida, o quizás incómodos con el hombre en que se estaba convirtiendo. Vio con dolor cómo algunas relaciones queridas se marchitaban bajo el sol implacable de su nueva realidad. Sin embargo, esta etapa de pérdidas fue también una de un crecimiento exponencial. El cargo actuó como un acelerador de la maduración. El otrora "inocente microempresario", que se había acercado a la vida pública con el único interés de servir a los demás, fue forjado a la fuerza en el fuego de la adversidad. De esa fragua emergió un empresario más "audaz, precavido y atento", un hombre que ahora entendía que cada paso en el camino implicaba un riesgo y que la ingenuidad era un lujo que no podía permitirse. Es cierto que creció inmensamente como persona y como profesional, y es una ley natural de la vida que cuando uno cambia, las relaciones que no pueden adaptarse a ese cambio se queden atrás.

A pesar del alto costo personal, el sentimiento que prevalece es el de un profundo honor y un deber cumplido. Llevó el cargo con el máximo respeto, no solo por el organismo, sino por México. Se condujo en todo momento, según su propia y rigurosa autoevaluación, con la mayor congruencia posible, esforzándose por convertirse en su "mejor versión" para estar a la altura de los acontecimientos, incluso cuando muchos de ellos lo rebasaron. Su entrega fue total, un compromiso sin límites que se tradujo en una inversión de todos sus recursos: su tiempo, su talento y, como él mismo señala, su "tesoro", pues en más de una ocasión, cuando las arcas del centro empresarial estaban vacías, fue el presidente quien de su propio bolsillo cubrió las cuentas. Ayudó en todo lo que estuvo a su alcance, trascendiendo las fronteras de lo estrictamente empresarial para adentrarse en la materia social. No se limitó a gestionar desde un escritorio; salió a la calle a

descubrir los problemas reales de los emprendedores y se desvivió por crear soluciones tangibles. Organizó foros, impartió conferencias en universidades para inspirar a las nuevas generaciones y buscó soluciones financieras innovadoras, llegando incluso a firmar un convenio histórico con el Banco Mundial para ofrecer condiciones de crédito ventajosas a los socios de Coparmex. Cada día en el cargo fue un "extraordinario esfuerzo". Los desafíos, los conflictos y los momentos críticos que definieron este capítulo de su vida no lo quebraron; lo esculpieron. Dejó la presidencia con las cicatrices de las batallas libradas, pero también con la integridad intacta y la satisfacción de haberlo dado todo, un 120%, por una causa que consideraba más grande que él mismo. La tormenta había pasado, y aunque el paisaje de su vida había cambiado para siempre, él permanecía en pie, más sabio, más fuerte y listo para enfrentar lo que el futuro le deparara.

Después del cargo

*L*a conclusión de un ciclo de alta responsabilidad pública no es un simple punto final en una cronología; es una transición compleja, un cambio de estado en la materia misma de la vida de un individuo. Para él, el fin de su presidencia en Coparmex no fue una puerta que se cerraba con estruendo, sino un umbral que se cruzaba con una mezcla de deliberación, solemnidad y un profundo, casi palpable, sosiego. Dejar un cargo de tal magnitud, con su incesante demanda de tiempo, energía y entereza, es un arte en sí mismo, un acto final de liderazgo que define la calidad y la intención de todo el mandato que lo precedió. El verdadero legado de un líder no se mide únicamente por los logros alcanzados durante su gestión, sino también por la salud, la estabilidad y el potencial que deja a la institución para el futuro. El proceso de entregar el bastón de mando se convirtió, para él, en una última y crucial prueba de su compromiso, no con el poder, sino con el propósito que lo había animado desde el primer día: el fortalecimiento del tejido empresarial y, por ende, de la comunidad en su conjunto. Fue un epílogo que escribió con la misma dedicación que los capítulos más intensos de su servicio, asegurándose de que la narrativa de la organización continuara con vigor, coherencia y un liderazgo renovado, capaz de enfrentar los desafíos del mañana.

El ocaso de su mandato se manifestó no como un final abrupto, sino como el inicio de un proceso metódico y consciente: la preparación para la elección del nuevo consejo. Este no era un mero trámite administrativo, sino la culminación de su responsabilidad como custodio de la institución. Comprendió, con una claridad forjada en la experiencia, que la continuidad era tan vital como la innovación. Contrario a lo que una mirada externa podría suponer, la silla presidencial no era un trofeo codiciado por multitudes. El peso de la responsabilidad, el sacrificio personal y la exposición pública que el cargo conllevaba actuaban como un filtro natural, disuadiendo a los oportunistas y atrayendo solo a aquellos con un genuino sentido del deber. La tarea, por tanto, no consistía en gestionar una larga lista de aspirantes, sino en una labor casi de proselitismo inverso: la búsqueda activa y la persuasión de perfiles idóneos. Este desafío se convirtió en un nuevo y revelador aprendizaje. Se vio a sí mismo no como un presidente en retirada, sino como un arquitecto del futuro, cuya última misión era identificar y alentar a los pilares sobre los que se construiría la siguiente etapa de la organización.

Esta búsqueda fue un ejercicio de discernimiento y estrategia. No se trataba de encontrar un clon de sí mismo, sino de identificar a individuos que poseyeran la amalgama precisa de visión empresarial, integridad personal y, sobre todo, la resiliencia necesaria para navegar las complejas aguas de la representación gremial. Inició una serie de invitaciones personales, un proceso discreto y respetuoso. Cada encuentro era más que una simple propuesta; era un diálogo profundo sobre el significado del servicio, sobre el impacto real que un líder puede tener en su comunidad y sobre el legado que se puede construir más allá de los balances financieros de la propia empresa. En estas conversaciones, no vendía una posición de prestigio, sino que

compartía el peso y el honor de una causa. Les hablaba del desgaste, pero también de la inmensa satisfacción; de los sacrificios, pero también del crecimiento personal y profesional que aguardaba. Era un llamado a la responsabilidad cívica, dirigido a empresarios destacados que, en la cima de sus propias carreras, quizás no habían considerado dedicar una porción tan significativa de sus vidas a un bien mayor. Ver la aceptación de esta encomienda en los ojos de otros fue, en sí mismo, una recompensa.

Mientras este delicado proceso de sucesión se desarrollaba, una serena satisfacción lo embargaba. No era la arrogancia del éxito, sino la tranquila certeza del deber cumplido. La retrospectiva le ofrecía un panorama de solidez. Dejaba un centro empresarial robusto, una entidad con una voz clara y respetada en el debate público, un organismo “bien posicionado”. Este posicionamiento no era una cuestión de imagen, sino de influencia real, ganada a través de acciones consistentes y una defensa férrea de los principios de la libre empresa y la responsabilidad social. Y, quizás lo más tangible, dejaba una institución con “dinero en la cuenta bancaria”. Esta solvencia financiera era la garantía de su independencia y de su capacidad para operar sin ataduras, para ejecutar programas y para servir a sus miembros sin la precariedad que debilita a tantas organizaciones. Era la prueba irrefutable de una administración prudente y eficaz. La elección, cuando finalmente tuvo lugar, transcurrió como había esperado y trabajado para que ocurriera: un proceso suave, un traspaso de poder ordenado y democrático que reflejaba la madurez de la institución y de sus socios. La elección de su sucesor, en un ambiente de unidad y propósito compartido, fue el sello final de su gestión, la confirmación de que la casa quedaba en orden y en buenas manos.

El Silencio y el Sosiego del Deber Cumplido

El momento exacto de la entrega del cargo es un instante singular, un punto de inflexión donde el peso del mundo parece, de repente, levitar. Cuando finalmente transfirió la responsabilidad a su sucesor, la emoción que lo inundó no fue la nostalgia ni la melancolía, sino una mucho más visceral y abrumadora: un “enorme alivio”. Esta confesión, despojada de cualquier artificio, revela la verdadera dimensión del esfuerzo invertido. Fue como si un músculo, mantenido en tensión durante años, finalmente recibiera el permiso para relajarse. El alivio no era una huida de la responsabilidad, sino la consecuencia natural de haberla sostenido con una intensidad implacable. Su cuerpo, que había somatizado el estrés de innumerables crisis, negociaciones y decisiones, pareció exhalar un suspiro contenido durante mucho tiempo. Su alma, igualmente cargada con el peso de las expectativas, las críticas y la constante preocupación por el bienestar de sus representados, encontró una calma que había olvidado que existía. Era la paz que solo se encuentra al otro lado del máximo esfuerzo, la serenidad del guerrero que depone las armas no por derrota, sino por una victoria completa y definitiva sobre la tarea que se le había encomendado.

Junto a este profundo alivio, florecía un orgullo sereno y justificado. No era un orgullo vanidoso, sino la íntima satisfacción del artesano que contempla su obra terminada y la encuentra buena. “Estaba muy contento y orgulloso de mi desempeño”, reflexiona, y en esa frase resuena el eco de innumerables horas de trabajo, de dilemas resueltos y de metas alcanzadas. La certeza de haberlo dado todo era su mayor consuelo y su medalla más preciada. La frase “había hecho todo y mucho más por darlo todo de mí” no es una hipérbole, sino la descripción literal de una entrega total. Ese “mucho

más” reside en las horas robadas al sueño y a la familia, en la energía emocional invertida en cada conflicto, en la resiliencia para levantarse tras cada revés y en la creatividad para encontrar soluciones donde otros solo veían problemas. Su gestión no se había limitado a cumplir con un manual de funciones; había sido una misión personal, un compromiso existencial con la comunidad empresarial local. Los logros eran reales, tangibles, medibles en la forma de políticas públicas influenciadas, de empresas salvadas de la quiebra, de emprendedores que encontraron apoyo y guía. Pero más allá de los hitos públicos, el mayor triunfo era interno: la conciencia tranquila de no haberse guardado nada, de haber vaciado su capacidad y su voluntad en el servicio a los demás.

La relajación de su cuerpo y su alma no fue un evento instantáneo, sino un proceso gradual de descompresión. Durante su presidencia, había vivido en un estado de alerta permanente, con la mente siempre trabajando en segundo plano, anticipando el siguiente desafío, la siguiente llamada, la siguiente crisis. El silencio que siguió a la entrega del cargo fue, al principio, casi ensordecedor. Era el silencio de un teléfono que ya no sonaba a todas horas, el silencio de una agenda que de repente se abría con vastos espacios en blanco, el silencio de ya no ser la persona a la que todos acudían en busca de una decisión final. En este nuevo silencio, comenzó a redescubrir ritmos de vida más naturales. El alivio se manifestó en cosas pequeñas: disfrutar de una comida sin interrupciones, leer un libro por placer y no por necesidad de información, caminar sin un destino dictado por una obligación. Fue un retorno a sí mismo, un reencuentro con la persona que existía más allá del título y del cargo. La responsabilidad había sido un honor y un privilegio, pero también una armadura pesada. Despojarse de ella no significaba volverse vulnerable, sino recuperar la ligereza y la libertad del ciudadano

común, una libertad que ahora valoraba con una nueva y profunda apreciación.

El Vínculo Honorífico y los Nuevos Horizontes

El fin de un mandato presidencial en una institución como Coparmex no implica una ruptura total. La experiencia y la sabiduría acumuladas son un activo demasiado valioso como para desecharlo. Por tradición y por estatuto, todo presidente saliente adquiere el título honorífico de Consejero. Este título no es una mera formalidad; es el reconocimiento de una historia compartida y la creación de un vínculo permanente. Es una invitación abierta a seguir formando parte de la conciencia colectiva de la organización. Las invitaciones a eventos significativos, a ceremonias y a reuniones de consejo continúan llegando, como un recordatorio constante del lazo que lo une a la institución que tanto ayudó a moldear. De manera esporádica, también llegan reconocimientos a los expresidentes, gestos que buscan honrar la labor realizada en su momento y mantener viva la memoria institucional. Estos actos son importantes, pues tejen un hilo de continuidad entre las distintas generaciones de líderes, creando una especie de senado no oficial, un cuerpo de veteranos cuya perspectiva puede ser consultada en momentos de especial trascendencia.

Sin embargo, la vida, en su incesante fluir, raramente permite que uno permanezca anclado en los puertos del pasado. A pesar de mantener este vínculo honorífico, su participación activa se vio naturalmente limitada por las nuevas circunstancias de su existencia. “Mi vida tomó otros rumbos”, afirma con una sencillez que encapsula una profunda transformación personal y geográfica. El cambio más determinante fue el hecho de ya no tener residencia en Puerto Vallarta, el epicentro de su actividad presidencial.

Esta distancia física se convirtió en una metáfora de una nueva etapa vital. La imposibilidad de asistir con regularidad a las reuniones no fue una decisión deliberada de desapego, sino una consecuencia lógica de un nuevo capítulo que se abría en un lugar diferente. Su compromiso con la institución permanecía intacto en el plano de los principios y el afecto, pero su energía y su enfoque ya estaban siendo requeridos por nuevos proyectos y desafíos en un nuevo entorno. Comprendió que su papel había transitado de ser un actor principal en el escenario a ser un espectador respetado y un miembro valioso de la memoria histórica de la organización. Aceptó este nuevo rol con la misma gracia con la que había aceptado la presidencia, entendiendo que cada etapa de la vida tiene su propia forma de contribución.

Esta decisión de no volver a ocupar un cargo similar fue meditada y firme. “Nunca tuve un cargo similar después, ni tengo intención de aceptarlo nuevamente”, declara con una contundencia que no deja lugar a dudas. Esta postura no nace del desencanto ni del agotamiento, sino de una filosofía de vida y de servicio muy definida. Considera que la aportación voluntaria a la sociedad, para que sea verdaderamente significativa, debe ser total. Debe hacerse “con toda la fuerza, con toda la concentración y con todo lo mejor de nuestro ser”. Es un acto de entrega absoluta, un sprint de máxima intensidad que, por su propia naturaleza, no puede sostenerse indefinidamente. El esfuerzo es, en sus propias palabras, “muy desgastante”. Reconoce la nobleza y la importancia de este tipo de servicio, pero también su enorme coste personal. Por ello, cree que haberlo hecho una vez, y haberlo hecho con esa entrega total, constituye una aportación suficiente. Siente que ha pagado su cuota, que ha sembrado su semilla en el campo del altruismo social. Su conciencia está en paz. “Siento que he aportado mi colaboración altruista a la sociedad y estoy contento con lo que hice”. Esta serenidad le

permite dar un paso al costado sin remordimientos, abriendo el espacio para que otros asuman la estafeta. Su decisión es, en última instancia, un acto de generosidad y confianza en las nuevas generaciones de líderes. “Ahora es tiempo de permitir a otros que hagan sus aportaciones”. Es la voz de la experiencia que sabe cuándo es el momento de enseñar, cuándo es el momento de actuar y, finalmente, cuándo es el momento de confiar y dejar ser.

El Legado Intangible: La Sabiduría Forjada en la Acción

Si el legado tangible de su presidencia se encuentra en la solidez financiera y el posicionamiento de la institución, el legado intangible, el más duradero, reside en el cúmulo de aprendizajes que decantaron de la experiencia. Estos no son conocimientos teóricos extraídos de libros de texto, sino verdades profundas forjadas en el crisol de la acción diaria, verdades que han permeado cada faceta de su vida posterior. La presidencia fue una maestría intensiva en humanidad, estrategia y liderazgo, cuyas lecciones continúan resonando y guiando sus pasos. Cada una de estas enseñanzas es un pilar de la persona en la que se convirtió, una herramienta afilada en el taller de su intelecto y su espíritu.

La Alquimia del Trabajo en Equipo

La primera y quizás más fundamental revelación fue el poder casi milagroso de la colaboración. “Aprendí sobre cómo el trabajo en equipo puede ayudar muchísimo a lograr metas imposibles para una sola persona”,

rememora. Esta no es una simple apología de la cooperación, sino el descubrimiento de una ley fundamental de la consecución humana. Se dio cuenta de que el mito del líder solitario y omnipotente es precisamente eso, un mito. Los grandes logros, las transformaciones que verdaderamente importan, son siempre el resultado de una inteligencia colectiva y un esfuerzo sincronizado. Vivió en carne propia cómo un grupo de individuos, con sus diversos talentos, perspectivas y redes de contacto, podía abordar problemas que para un solo hombre, por brillante que fuera, serían montañas insuperables. Aprendió a orquestar esta sinfonía de habilidades, a crear un ambiente donde las ideas pudieran chocar y fusionarse para generar algo nuevo y más fuerte. Descubrió que la verdadera fuerza de un líder no radica en tener todas las respuestas, sino en saber formular las preguntas correctas al equipo adecuado. Esta comprensión lo despojó de la carga de la omnisciencia y lo invistió con el poder más sutil y efectivo del facilitador, del catalizador que permite que la magia del equipo ocurra.

Esta lección se complementa con un corolario crucial: “Aprendí a que un grupo bien liderado tiene mucha más fuerza que los esfuerzos individuales”. La clave está en el adjetivo “bien liderado”. Un grupo sin dirección es una cacofonía de esfuerzos dispersos, un potencial desperdiciado. Un grupo bien liderado es una fuerza de la naturaleza. El liderazgo, según lo entendió, no es dar órdenes, sino infundir un propósito compartido. Es la capacidad de pintar una visión tan clara y convincente que cada miembro del equipo pueda ver su propia contribución como una pieza indispensable del mosaico. Es saber delegar no solo tareas, sino responsabilidades, empoderando a las personas y fomentando un sentido de propiedad sobre el resultado. Es mantener la moral alta en los momentos de adversidad y repartir el mérito en los momentos de triunfo. Este aprendizaje

transformó su enfoque de la gestión para siempre, enseñándole que la inversión más rentable que cualquier líder puede hacer es en la cohesión, la motivación y la dirección de su equipo.

El Delicado Equilibrio entre la Confianza y el Control

En el complejo mundo de las organizaciones humanas, la confianza es el lubricante que permite que los engranajes giren con suavidad. Sin ella, la burocracia, la sospecha y la parálisis se apoderan de todo. Sin embargo, la experiencia le enseñó una lección de pragmatismo y madurez: “Aprendí que la confianza es buena, pero debe haber un control que apoye esa confianza”. Esta no es una visión cínica de la naturaleza humana, sino una comprensión realista de cómo funcionan los sistemas. El control, en este contexto, no es sinónimo de microgestión o de falta de fe en las personas. Es, por el contrario, el andamiaje que permite que la confianza florezca de manera segura y sostenible. Es la implementación de procesos claros, de indicadores de rendimiento, de mecanismos de rendición de cuentas que no buscan castigar el error, sino detectarlo a tiempo para corregirlo. Es una red de seguridad que protege tanto a la institución como a los individuos. Descubrió que, paradójicamente, las personas se sienten más libres y empoderadas para actuar cuando saben que existen unos límites claros y un sistema que vela por la integridad del conjunto. El control, entendido de esta manera, no se opone a la confianza, sino que es su compañero indispensable, el que le da estructura, seriedad y la capacidad de perdurar en el tiempo, incluso cuando las personas cambian.

La Arquitectura de la Comunicación Efectiva

Quizás una de las lecciones más sutiles y profundas fue en el ámbito

de la comunicación. Pasó de un modelo de transmisión de información a uno de creación de significado. La revelación fue tan simple como transformadora: “Aprendí a que no hay que decir las cosas como uno las piensa, sino como el otro las va a interpretar”. Este principio es la piedra angular de la diplomacia, la negociación y el liderazgo empático. Comprendió que las palabras no son recipientes neutros de ideas, sino que viajan cargadas de las experiencias, los prejuicios, los miedos y las esperanzas de quien las escucha. El mismo mensaje puede ser interpretado como una promesa por una persona y como una amenaza por otra. La tarea del comunicador eficaz no es, por tanto, expresar sus pensamientos con la máxima fidelidad a sí mismo, sino codificarlos de tal manera que el receptor los descodifique con la máxima fidelidad a la intención original. Esto exige un esfuerzo extraordinario de empatía: ponerse en los zapatos del otro, entender su marco mental, anticipar sus reacciones. Aprendió a escuchar más de lo que hablaba, a calibrar su lenguaje según la audiencia y a confirmar la comprensión antes de darla por sentada. Esta habilidad, la de construir puentes de entendimiento en lugar de muros de malentendidos, se convirtió en una de sus herramientas más poderosas.

La Estrategia del Silencio y la Germinación

El entorno de la representación gremial, con sus intrincadas redes de intereses y sus juegos de poder, le impartió una lección de estrategia que roza lo maquiavélico, pero que está anclada en una profunda sabiduría práctica. “Aprendí a que los proyectos hay que gestarlos y generarlos en secreto, y se publican cuando ya germinaron para evitar que las envidias de terceros los bloqueen”. Esta no es una oda al secretismo por el secretismo, sino una

táctica de protección para las ideas en su estado más vulnerable. Una idea nueva, un proyecto incipiente, es como una plántula recién brotada: frágil, susceptible a las heladas de la crítica prematura, a los vientos del escepticismo y a la maleza de la envidia. Exponerla demasiado pronto al debate público es arriesgarse a que sea pisoteada antes de que pueda desarrollar la fuerza para sostenerse por sí misma. Aprendió el arte de la gestación silenciosa: trabajar en un círculo cerrado de confianza, pulir la idea, construir los cimientos, asegurar los recursos y anticipar las objeciones. Solo cuando el proyecto había adquirido una masa crítica, cuando había “germinado” y desarrollado raíces firmes, era el momento de presentarlo al mundo. Para entonces, ya no era una sugerencia etérea, sino una propuesta sólida, un hecho casi consumado, mucho más difícil de atacar y mucho más fácil de defender. Esta estrategia le permitió sortear innumerables obstáculos y llevar a buen puerto iniciativas que, de otro modo, habrían muerto en su cuna.

La Lección Suprema: La Primacía de la Relación Humana

Finalmente, todas estas lecciones tácticas y estratégicas confluyeron en una realización filosófica que lo redefinió todo. En la cima de su experiencia, después de haber manejado presupuestos, negociado con gobernadores y liderado a cientos de empresarios, la conclusión fue sorprendentemente simple y humana: “Y sobre todo, aprendí a que lo más importante no es uno mismo, sino nuestra relación con los demás”. Fue el descubrimiento de que el ego, con su incesante búsqueda de reconocimiento y poder, es en última instancia una jaula. La verdadera trascendencia, la satisfacción más profunda, no proviene del auto-engrandecimiento, sino de la conexión y la contribución. Se vio a sí mismo no como un átomo aislado, sino como un

nodo en una vasta red de interdependencias. Entendió que su bienestar estaba intrínsecamente ligado al bienestar de su comunidad, que su éxito solo era real si se traducía en el éxito de otros. Esta revelación lo llevó a su principio rector final: “Somos parte de un todo, y en la medida que aportemos a los demás, nos aportamos a nosotros mismos”. Dejó de ver el servicio como un sacrificio y comenzó a verlo como la forma más elevada de inversión en uno mismo. Dar tiempo, conocimiento y energía a una causa más grande no era una pérdida, sino una ganancia neta en propósito, en significado y en crecimiento personal. Esta fue la lección que dio sentido a todo el viaje, la joya de sabiduría que se llevó consigo mucho después de haber dejado el cargo.

La Perspectiva del Vigía: La Institución como Pilar

Alejado ya del timón, su perspectiva sobre la institución que lideró se tornó más amplia, como la de un vigía que, desde una colina, puede apreciar el contorno completo del valle en lugar de solo el camino inmediato. Su visión de Coparmex, hoy en día, está imbuida de un profundo respeto y una clara comprensión de su rol trascendental en el panorama nacional. La define como una “extraordinaria institución”, no por un mero afecto nostálgico, sino por un análisis riguroso de su función y su impacto. Ve que su trayectoria de “crear más y mejores empresas para México” no es un eslogan vacío, sino una misión continua y vital. Entiende que cada empresa que nace o se fortalece bajo el paraguas de la confederación es un motor de prosperidad, un generador de empleo, un foco de innovación y una fuente de contribuciones que sostienen el andamiaje social. La salud del sector empresarial es, para él, un sinónimo directo de la salud de la nación.

En su análisis, Coparmex no es simplemente un club de empresarios;

es una pieza clave del equilibrio democrático de México. Lo describe como un “contrapeso fundamental para el desarrollo económico y social”. Esta función de contrapeso es crucial. En un sistema político donde el poder tiende a concentrarse, una voz independiente, articulada y bien fundamentada como la del sector privado organizado es esencial para garantizar que las decisiones gubernamentales sean equilibradas, técnicas y orientadas al bien común a largo plazo. Es una fuerza que aboga por la certeza jurídica, la libertad económica y las condiciones propicias para la inversión, elementos sin los cuales no hay desarrollo sostenible posible. Al mismo tiempo, su rol social impulsa a las empresas a ir más allá de la rentabilidad, a adoptar prácticas éticas, a ser responsables con sus comunidades y con el medio ambiente. Es, por tanto, un pilar que sostiene el arco del progreso, aportando tanto el impulso económico como la conciencia social que una nación moderna requiere.

Además, destaca su carácter inclusivo, su capacidad de ser un “pilar clave para todos los que nos dedicamos a los negocios y a las empresas”, sin importar su tamaño. Esta dualidad es uno de los mayores valores de la institución. Para los grandes empresarios, ofrece un asiento en la mesa donde se toman las grandes decisiones, un canal de comunicación directo con las altas esferas del poder político y económico. Les permite participar en la formulación de políticas públicas y defender sus intereses en un nivel estratégico. Pero, y esto es igualmente importante para él, para los pequeños empresarios, Coparmex es una puerta de acceso a un mundo que de otro modo les estaría vedado. Les permite “acceder al conocimiento, las herramientas y los contactos para poder prosperar sus negocios”. Para una MIPYME, la confederación es una fuente invaluable de capacitación, de mentoría, de networking y de representación. Es la plataforma que les

permite amplificar su voz y competir en un mercado que, de otro modo, podría aplastarlos con su escala y complejidad. Coparmex, en su esencia, se convierte en un ecualizador de oportunidades, un catalizador que transforma la energía individual de un emprendedor en una fuerza colectiva capaz de influir en el destino económico del país. Por ello, su afirmación de que es un “referente clave en el desarrollo de México” no es una hipérbole, sino una descripción precisa de su función estructural. Su mirada actual, desprovista de las urgencias del día a día que consumen a un presidente en funciones, le permite apreciar la arquitectura completa de la institución, su resiliencia a lo largo de las décadas y su capacidad para reinventarse sin perder su esencia. La ve no como un edificio estático, sino como un organismo vivo, que respira al ritmo de la economía nacional, que se adapta a los cambios políticos y tecnológicos, y que sigue siendo un faro de principios en un entorno a menudo turbulento. Esta visión panorámica, fruto de la distancia y la reflexión, consolida su convicción de que el tiempo y la energía invertidos en su fortalecimiento fueron una de las mejores inversiones de su vida profesional.

La Memoria Agradecida: El Saldo de una Entrega Total

Al cerrar el balance de una etapa tan definitoria, la emoción que prevalece sobre todas las demás, incluso por encima del alivio y el orgullo, es una profunda y resonante gratitud. “Estoy muy agradecido con la oportunidad de haber sido electo como presidente de este respetado organismo”, afirma, y en estas palabras se condensa el reconocimiento de un privilegio inmenso. No fue un cargo que buscara con avidez, sino una responsabilidad que le fue conferida por la confianza de sus pares, y ese origen electivo impregna toda su retrospectiva de un sentido de honor y de

deuda cumplida. La gratitud se extiende en dos direcciones: hacia quienes le otorgaron esa confianza y hacia la experiencia misma, que se reveló como una de las más formidables maestras de su vida. Este sentimiento de agradecimiento es el broche de oro de su reflexión, la perspectiva final que colorea todos los recuerdos, suavizando los contornos de las dificultades y magnificando el valor de las lecciones aprendidas.

Esta etapa de su vida se define por una poderosa dualidad, una dialéctica entre el dar y el recibir que él mismo resume con una claridad meridiana: “Siento que aunque di todo de mi, de la misma manera recibí muchísimo en lo referente al crecimiento personal y profesional”. La entrega fue total, un vaciamiento deliberado de su energía, su tiempo y su capacidad intelectual en el altar del servicio gremial. Implicó sacrificios personales, ausencias familiares y una carga mental constante que lo acompañaba día y noche. Sin embargo, el universo, en su misteriosa contabilidad, parece regirse por una ley de compensación. Por cada unidad de esfuerzo entregada, recibió un retorno multiplicado en forma de crecimiento. No fue una transacción comercial, sino una simbiosis existencial. Cuanto más se entregaba a la causa, más se expandían sus propias fronteras. Descubrió que el servicio desinteresado, lejos de disminuirlo, lo engrandecía, llenando los vacíos que el éxito puramente individual a menudo deja sin colmar.

El crecimiento profesional fue monumental y multifacético. Pasó de ser un capitán de su propio barco a ser un almirante que debía comprender las corrientes, los vientos y la cartografía de todo el océano económico y político. Su visión se expandió de la microgestión de una empresa a la macrocomprensión de las fuerzas que moldean industrias enteras y, en última instancia, el destino de una nación. Aprendió a negociar no solo contratos, sino consensos; a comunicarse no solo con empleados, sino con

gobernadores, legisladores y líderes de opinión. Desarrolló una fluidez en el lenguaje del poder, una capacidad para leer entre líneas los comunicados oficiales, para descifrar las verdaderas intenciones detrás de los discursos políticos y para construir alianzas estratégicas en terrenos complejos y a menudo hostiles. Las habilidades adquiridas en el campo de batalla de la representación gremial —la oratoria bajo presión, la diplomacia en la adversidad, la planificación estratégica a largo plazo— se convirtieron en activos invaluableles que trascendieron con creces el ámbito de Coparmex, enriqueciendo su arsenal como empresario y como ciudadano.

No obstante, fue en el terreno del crecimiento personal donde la experiencia dejó su huella más indeleble. La presidencia fue un espejo que lo obligó a confrontar sus propias limitaciones y a desarrollar nuevas fortalezas de carácter. La constante exposición al escrutinio público y a la crítica, a veces justa y a veces malintencionada, forjó en él una piel más gruesa y un núcleo interno más resiliente. Aprendió la difícil lección de la humildad, al darse cuenta de que, a pesar de su posición, no tenía todas las respuestas y que la sabiduría colectiva de su consejo era infinitamente más valiosa que su juicio individual. La necesidad de mediar entre intereses contrapuestos y de construir puentes entre personalidades dispares cultivó en él una paciencia y una empatía que no sabía que poseía. Y, sobre todo, la confrontación directa con la envidia y los intentos de bloqueo, como mencionó anteriormente, le proporcionó una educación de posgrado sobre la naturaleza humana, enseñándole a ser más cauto, pero también a valorar más genuinamente la lealtad y la integridad. Cada desafío superado, cada crisis navegada, fue un cincel que fue puliendo su carácter, dejándolo al final del camino como un hombre no solo más experimentado, sino fundamentalmente más sabio.

Tras el Velo: Una Mirada a los Hilos del Poder

Quizás la transformación más profunda y reveladora que experimentó fue la que describe como una apertura de ojos a una nueva realidad. “Esta experiencia me abrió los ojos a un mundo que desconocía, y que maneja los hilos que mueven el mundo”. Esta no es la descripción de una teoría de la conspiración, sino el testimonio de un hombre que fue admitido, por virtud de su cargo, a una sala de máquinas de la sociedad que la mayoría de la gente ni siquiera sabe que existe. Es el mundo que opera en la intersección del alto poder económico, la estrategia política y la influencia mediática. Un espacio donde las decisiones cruciales se gestan mucho antes de llegar al debate público, donde las grandes directrices se negocian en conversaciones discretas y donde se tejen las alianzas que determinarán el curso de los acontecimientos futuros. Descubrió que la realidad oficial, la que se presenta en los titulares y en los discursos, es a menudo solo la fachada de una estructura mucho más compleja y sutil.

Este “mundo reservado a unos pocos”, como él lo llama, no es necesariamente siniestro, pero sí “crucialmente importante”. Es el ecosistema donde los actores con mayor capacidad de impacto —líderes empresariales, operadores políticos de alto nivel, estrategias de comunicación— interactúan, calibran fuerzas y definen las reglas del juego. Aprender a navegar en este entorno fue como aprender a ver en tres dimensiones después de haber vivido toda la vida en un plano. Empezó a comprender las motivaciones no declaradas, las presiones invisibles y las lealtades ocultas que condicionan las acciones de las figuras públicas. Vio cómo una decisión económica aparentemente técnica podía tener profundas raíces políticas, o cómo una iniciativa legislativa podía ser el resultado de una larga y compleja

negociación entre sectores que el público general consideraría antagónicos. Entender estos “hilos” le proporcionó una nueva alfabetización, una capacidad para interpretar la realidad con un nivel de sofisticación que antes le era ajeno.

Esta inmersión en las profundidades del poder no lo volvió cínico, sino más bien pragmático y consciente de la inmensa complejidad que implica gobernar y dirigir. Le dio una apreciación renovada por la estabilidad, por las instituciones sólidas y por los liderazgos responsables que son capaces de pensar más allá del siguiente ciclo electoral o del siguiente informe trimestral. Fue un privilegio que conllevaba una enorme carga: la del conocimiento. Una vez que se ha visto cómo funcionan realmente los engranajes, es imposible volver a la inocencia de creer en las narrativas simplistas. Esta experiencia lo marcó para siempre, dotándolo de un marco de referencia que le permite analizar los eventos actuales con una profundidad y una perspicacia que son, en sí mismas, una forma de poder. El poder de entender.

La etapa que concluyó no fue, por tanto, simplemente el final de un trabajo, sino la culminación de una odisea transformadora. Fue un viaje intenso, exigente y, a veces, extenuante, pero cuyo destino final fue una versión más completa y consciente de sí mismo. La memoria de esos años no es una simple colección de anécdotas, sino un tesoro de lecciones de vida que lleva consigo con un afecto genuino y profundo. “Fue una etapa intensa en mi vida, que llevo con mucho cariño en mi memoria”, concluye. El cariño no es por el poder o el prestigio, sino por la intensidad misma, por la sensación de haber vivido plenamente, de haberse probado en la arena más exigente y de haber salido del otro lado con cicatrices que son testimonio de las batallas libradas y con una sabiduría que es el verdadero trofeo de la victoria. Al

cerrar este capítulo, no solo deja atrás un cargo, sino que integra en su ser la suma de todas sus experiencias, listo para caminar hacia el futuro no como el expresidente de una organización, sino como un hombre forjado y enriquecido por el extraordinario privilegio del servicio.

Reflexiones personales y mensaje final

Al mirar hacia atrás, desde la atalaya serena que solo el tiempo concede, la vida se revela no como una línea recta, sino como una compleja trama de decisiones, desafíos y revelaciones. Hay periodos que actúan como bisagras, momentos en los que el destino, o quizás el propio carácter, nos somete a una presión tan intensa que la persona que emerge de la prueba es fundamentalmente distinta a la que entró. Para el hombre cuya historia se desgrana en estas páginas, el ejercicio de aquel cargo de alta responsabilidad no fue meramente una etapa profesional o un peldaño más en una carrera de ascensos; fue, en sus propias y meditadas palabras, una auténtica *«prueba de fuego»*. Un crisol diseñado para destilar la esencia de su ser, para separar el oro de la escoria y para responder, de una vez por todas, a la pregunta fundamental que todo hombre se hace en la intimidad de su conciencia: ¿de qué estoy hecho en realidad? El poder, con su séquito de tentaciones y su capacidad para magnificar tanto las virtudes como los defectos, se convirtió en el espejo más implacable. No ofrecía una imagen distorsionada o favorecedora, sino un reflejo brutalmente honesto de su núcleo más profundo. Y en ese reflejo, lo que encontró no fue una sorpresa, sino una confirmación; la validación de una vida entera construida sobre cimientos que, hasta entonces, no habían sido sometidos a semejante seísmo.

Descubrió, o más bien ratificó, que era, en su esencia inmutable, un hombre de arraigados valores y principios, un individuo cuya brújula moral no dependía de los vientos cambiantes de la conveniencia, sino que estaba firmemente anclada en los pilares de la ética, la moral y las buenas costumbres. Un hombre forjado en el calor de valores familiares que hoy muchos calificarían de tradicionales, pero que para él constituían el andamiaje irrenunciable de su identidad: la honestidad como norma, la palabra como contrato y la familia como santuario. Aquel puesto no le enseñó a ser íntegro; le demostró que ya lo era, y que esa integridad podía resistir las más feroces embestidas.

El Carácter Frente a la Adversidad

Las tormentas y los vientos en contra, lejos de ser meras metáforas, fueron realidades cotidianas en el ejercicio de su función. Cada decisión importante estaba preñada de consecuencias, cada movimiento era escrutado bajo la lupa de intereses contrapuestos y cada día traía consigo una nueva prueba de resistencia. Sin embargo, fue precisamente en medio de esa tempestad donde su tenacidad se manifestó con mayor claridad. La capacidad de mantenerse en pie, de no desviarse del rumbo trazado por sus convicciones, de seguir adelante con la proa enfilada hacia lo que consideraba justo y correcto, se convirtió en su firma personal. No se trataba de una obstinación ciega, sino de una coherencia profunda y meditada. Era la congruencia de quien actúa en consonancia con lo que piensa y siente, una alineación perfecta entre el discurso interno y la acción externa que genera una fuerza interior inquebrantable. Esta fortaleza no pasó desapercibida. En los pasillos del poder, donde la lealtad es a menudo una mercancía y los principios tienen un precio, su postura firme e innegociable se volvió notoria.

Las «invitaciones onerosas», esos susurros envenenados que proponen mirar hacia otro lado a cambio de beneficios personales, no tardaron en llegar. Se presentaron bajo múltiples disfraces: como oportunidades de negocio irresistibles, como alianzas estratégicas ventajosas, como simples gestos de «amistad» de quienes ostentaban una gran influencia. Eran las sirenas de la corrupción, cantando melodías de enriquecimiento fácil y poder sin límites, tratando de atraer su navío hacia los escollos de la deshonra.

Sin embargo, cada una de esas tentadoras ofertas se estrelló contra un muro de convicción. Para él, no representaban una disyuntiva moral, pues la elección ya estaba hecha desde mucho antes de ocupar el cargo. Estaba predeterminada por una vida de conducta. Cada negativa no era un acto de sacrificio, sino una afirmación de su propia identidad. Demostrarse a sí mismo, más que a los demás, que era un hombre incorruptible no era un objetivo, sino la consecuencia natural de ser quien era. La congruencia, esa rara cualidad en la esfera pública, se convirtió en su escudo y en su arma. Ser un hombre de sólidos y confiables valores no era una pose para la galería, sino la única forma en que sabía y podía vivir. Esta reputación, forjada a golpe de negativas y decisiones difíciles, se convirtió en su capital máspreciado. La gente a su alrededor, tanto aliados como adversarios, aprendieron que su palabra era ley. Cuando asumía un compromiso, no había letra pequeña ni cláusulas de escape. Sus promesas no eran globos sonda lanzados para medir la opinión pública, sino contratos sellados con el honor. Cumplir sus compromisos no era una estrategia política, sino un imperativo moral. En un mundo a menudo cínico y descreído, su fiabilidad se erigió como un faro de certidumbre, demostrando que es posible navegar las aguas turbulentas de la vida pública sin arrojar por la borda los principios que nos definen como seres humanos.

Una Mirada al Pasado: La Sabiduría de la Experiencia

La pregunta sobre qué cambiaría si pudiera volver atrás es un ejercicio de introspección que a menudo revela más sobre el presente de una persona que sobre su pasado. En su respuesta, se dibuja un fascinante autorretrato de un hombre en paz con sus decisiones, pero consciente de sus limitaciones. La distinción que hace es crucial y profundamente reveladora. Si tuviera que regresar en el tiempo, despojado de la sabiduría y la experiencia acumuladas desde entonces, su veredicto es rotundo e inequívoco: «repetiría cada una de mis acciones». Esta afirmación, lejos de ser un acto de arrogancia, es un reconocimiento humilde de la naturaleza del crecimiento humano. Sostiene que cada decisión tomada en el pasado fue el producto de su «mejor versión» en ese instante preciso, una amalgama de los conocimientos, las vivencias y el entendimiento que poseía en aquel momento. Juzgar esas acciones con la perspectiva del presente sería anacrónico e injusto. Es una declaración de autoaceptación, un rechazo a la tiranía del arrepentimiento que a tantos paraliza. Reconoce que actuó con la información y las herramientas de las que disponía, y lo hizo con la mejor de las intenciones y con toda la integridad que su ser le permitía. No hay en él un ápice de remordimiento por el fondo de sus actos, por la sustancia de sus decisiones, pues estas emanaron de un núcleo de valores que sigue considerando válido y correcto.

Sin embargo, la segunda parte de su reflexión abre una puerta a una autocrítica sagaz y constructiva. Si pudiera volver atrás portando el bagaje de la experiencia actual, el cambio que implementaría no sería de fondo, sino de forma. No alteraría el «qué», pero sí transformaría radicalmente el «cómo». «Contrataría a un vocero o un jefe de prensa», admite con una franqueza que

desarma. Aquí emerge la conciencia de una dualidad fundamental en su perfil. Él se define a sí mismo como un «*ser ejecutor*», un hombre de acción, alguien cuyo principal talento reside en hacer que las cosas sucedan, en transformar planes en realidades tangibles, en construir, en resolver, en avanzar. Su energía y su enfoque estaban puestos en el resultado, en el impacto concreto de sus políticas y proyectos. El ruido mediático, la gestión de las percepciones, el arte de la oratoria populista, eran para él distracciones secundarias frente a la urgencia de la tarea. Su perfil, reconoce, «no necesariamente destaca por decir las cosas de la manera en que la mayoría quiera escucharlas». Esta confesión es la clave para entender muchas de las fricciones y malentendidos que marcaron su gestión. No era por falta de voluntad o por desdén hacia la opinión pública, sino por una configuración de carácter que prioriza la sustancia sobre el estilo, la eficacia sobre la elocuencia. Se revela aquí la tragedia silenciosa de muchos líderes íntegros: la incapacidad de comunicar eficazmente la bondad de sus intenciones y la solidez de sus logros. Comprendió, a posteriori, que en la arena pública, la percepción de una acción puede llegar a ser tan importante como la acción misma. Un proyecto brillante, mal comunicado, puede ser percibido como un fracaso. Una decisión difícil pero necesaria, explicada con torpeza, puede ser interpretada como un acto de tiranía. La lección aprendida es profunda: la ejecución sin una comunicación efectiva es una tarea incompleta. Se dio cuenta de que necesitaba un traductor, un puente entre su mente de ingeniero social y el corazón tanto del ciudadano común como la agudeza de los protagonistas de la arena política y la atención de sus colegas empresarios; alguien capaz de vestir sus decisiones, a menudo técnicas y complejas, con palabras que el público en general pudiera no solo entender, sino también aceptar y hacer suyas. No se arrepiente de haber sido un ejecutor, pero

lamenta no haber contado con un narrador que contara su historia de una manera más accesible y empática.

Consejos Forjados en la Batalla

Cuando un hombre que ha navegado por aguas tan procelosas ofrece un consejo, sus palabras no son meras opiniones, sino lingotes de sabiduría extraídos directamente de la mina de la experiencia. Su recomendación para quien se atreva a ocupar un cargo similar al suyo es doble, y ambas partes revelan las cicatrices y las lecciones más profundas de su travesía. La primera, y quizás la más importante, se centra en el factor humano: «hacerse de un buen equipo en su consejo». No se refiere a un equipo de tecnócratas brillantes o de figuras con un currículum impresionante, aunque eso pueda ser útil. Su énfasis está en algo mucho más fundamental y difícil de encontrar: la confianza. Aconseja rodearse de «personas que conozca y en las que confíe», individuos con quienes exista una sintonía personal y profesional que permita trabajar cómodamente incluso en las peores circunstancias. La clave, subraya, es la certeza de que ese equipo puede «atravesar momentos difíciles juntos». Esta no es una recomendación trivial. En los puestos de alta responsabilidad, la soledad es una compañera constante y la traición una amenaza latente. Saber que se cuenta con un círculo íntimo de colaboradores leales, que no se resquebrajará ante la primera crisis ni venderá su alma al mejor postor, es el activo más valioso que un líder puede poseer. Es la diferencia entre resistir una tormenta y naufragar en ella. Este consejo nace de haber experimentado tanto la lealtad inquebrantable como, probablemente, la amargura de la deslealtad. Sabe que las batallas más duras no se libran en el escenario público, sino en las salas de juntas, y que la victoria o la derrota dependen, en última instancia, de la

solidez del equipo que te respalda.

El segundo consejo es de naturaleza estratégica y revela una visión del mundo que ha sido moldeada por el combate contra fuerzas invisibles pero poderosas. Aconseja «no hacer público los proyectos, sino hasta que ya estén germinados». A primera vista, podría parecer una recomendación en contra de la transparencia, pero su justificación desvela una realidad mucho más compleja y oscura. Lo atribuye a que «la energía de las envidias o los intereses opuestos, pueden marchitar a los no neonatos». Esta metáfora botánica es de una precisión escalofriante. Compara una idea o un proyecto en su fase inicial con un brote tierno, una entidad frágil y vulnerable que necesita tiempo y cuidado para desarrollar raíces fuertes antes de poder ser expuesta a los elementos. La «energía de las envidias» no es una fuerza mística, sino la acción concreta de aquellos que, por celos o por pura malevolencia, disfrutan destruyendo lo que otros construyen. Los «intereses opuestos» son aún más peligrosos: son las maquinaciones de aquellos grupos de poder que verían sus privilegios o sus negocios ilícitos amenazados por un proyecto que beneficie al bien común. Anunciar una iniciativa de forma prematura es como lanzar una bengala en la noche, atrayendo a todos los depredadores que acechan en la oscuridad. Es darles tiempo para organizarse, para sembrar dudas, para mover sus influencias, para sabotear la financiación, para envenenar la opinión pública y, en definitiva, para asegurarse de que ese brote prometedor sea pisoteado antes de que tenga la oportunidad de florecer. Este consejo es el de un estratega que ha visto demasiadas buenas ideas morir en la cuna, no por sus defectos intrínsecos, sino por haber sido expuestas al mundo antes de tiempo. Es la sabiduría pragmática de quien ha aprendido que, en ciertas batallas, el sigilo y la paciencia son armas tan importantes como la audacia y la visión.

El Despertar a una Realidad Sombría

Quizás la transformación más profunda y dolorosa que experimentó durante su mandato no fue de índole política o profesional, sino existencial. Fue un desgarró en el tejido mismo de su concepción del mundo, una revelación tan brutal que partió su vida en un antes y un después. «Hasta el momento en que asumí el cargo», confiesa con una sobriedad que apenas logra contener el peso de la memoria, «yo vivía en un mundo inocente». No se trata de una inocencia infantil o ignorante, sino de una fe fundamental en la bondad inherente del ser humano. Su creencia, forjada en una crianza familiar «en un ambiente seguro y pacífico» y reforzada por sus experiencias vitales hasta ese momento, era que las personas eran esencialmente buenas. Si alguien cometía un acto reprochable, él lo interpretaba como una anomalía, un «lapso breve y pasajero», una desviación temporal de su verdadera naturaleza bondadosa, provocada por la desesperación, el error o la debilidad. Su mente buscaba justificaciones, atenuantes, explicaciones que permitieran mantener intacta su visión optimista de la humanidad. No concebía la maldad como una fuerza autónoma, como una elección consciente y deliberada.

Fue en el año 2006, una fecha grabada a fuego en su memoria, cuando este paradigma se hizo añicos. «Descubrí el mal», afirma, y en esas tres palabras resuena el eco de un cataclismo interior. No fue un descubrimiento académico o filosófico, sino un encuentro frontal y visceral con la oscuridad. Al principio, su instinto fue el de siempre: intentar justificarlo, racionalizarlo, encajarlo en sus viejos esquemas. Pero la evidencia era tan abrumadora, tan monstruosa, que toda justificación se volvió un insulto a la razón y a las víctimas. «Poco a poco cayó para siempre el velo de mi inocencia», relata.

Fue como si le hubieran arrancado una venda de los ojos, revelando un paisaje que no sabía que existía y para el cual no estaba preparado. Descubrió que existía «un mundo maloso», poblado por «personas que son malas, que hacen cosas malas a consciencia, y que además para ellos son cosas normales». Esta última parte fue quizás la más difícil de asimilar: la normalización de la atrocidad, la ausencia de culpa o remordimiento en el perpetrador. La maldad no como una aberración, sino como un modo de vida.

Este descubrimiento no lo dejó paralizado en el horror. Por el contrario, lo obligó a una profunda cavilación filosófica. Tuvo que reconstruir su mapa del mundo para hacerle un sitio a esta nueva y terrible verdad. La conclusión a la que llegó, tras mucho meditar, fue tan madura como desoladora: «el mal existe, convive con el bien, y que debe ser parte del equilibrio en la vida». Dejó de ver la maldad como un error a corregir y empezó a entenderla como una fuerza fundamental del universo, una contraparte necesaria de la bondad. «Al igual que el día tiene su noche», reflexiona, «el bien tiene al mal, en una coexistencia inevitable y perenne». Esta nueva comprensión, aunque sombría, le proporcionó un marco para entender y para actuar. Ya no luchaba contra fantasmas o malentendidos, sino contra una fuerza real y consciente.

La información a la que tuvo acceso en su cargo fue la que materializó este descubrimiento abstracto. Se enfrentó a los detalles de casos que hielan la sangre, realidades que la mayoría de los ciudadanos solo conocen a través de ficciones distópicas. Se enteró del funcionamiento del negocio de la trata de blancas, donde la vida de jóvenes era reducida a una mercancía para la esclavitud sexual. Supo de la «pérdida eterna de niños cuyos cuerpos aparecían huecos», víctimas de un espantoso comercio negro internacional

de órganos, una industria que literalmente vaciaba a los más indefensos para satisfacer la demanda de un mercado sin escrúpulos. Conoció de primera mano las historias de secuestros y mutilaciones de empresarios o sus familiares, donde el valor de un dedo o una oreja se tasaba en dinero, poniendo de manifiesto una inversión de valores tan radical que las cosas importaban más que las personas. Estos no eran informes estadísticos; eran tragedias humanas que cruzaban su escritorio, ejemplos terribles de una maldad que él ni siquiera sabía que era posible. Estas revelaciones, admite, «no me pueden dejar pasivo». Impregnaron su ser y, sin duda, «afectaban el tono de mis discursos». Su lenguaje se volvió más duro, más urgente, porque ya no hablaba desde la teoría, sino desde el conocimiento directo del abismo. Sus palabras buscaban sacudir conciencias, encontrar las acciones necesarias para restaurar un equilibrio social que ahora entendía como frágil y constantemente amenazado. Ya no era solo un administrador; se había convertido, por necesidad, en un guerrero contra la oscuridad.

Esta nueva visión del mundo también le permitió identificar el mal en formas más sutiles pero igualmente destructivas. Fue testigo directo de cómo «personas que ocupando puestos de poder e influencia sacaban beneficios propios aún a pesar del mal que le generaban a otros». La corrupción que antes podía haber interpretado como simple avaricia o debilidad, ahora la veía bajo una luz mucho más siniestra: como una manifestación de esa misma maldad consciente, una «traición a la nación» perpetrada por individuos con una «corta visión de futuro» o, peor aún, con un desprecio absoluto por el bienestar colectivo. Estas no eran fuerzas anónimas; eran personas con nombre y apellido contra las que luchó activamente, lo que inevitablemente le «generaron represalias». Su lucha ya no era solo por la eficiencia o la prosperidad; era una cruzada por la decencia, una batalla frontal contra ese

«mundo maloso» que se había revelado ante sus ojos y que había jurado combatir con todas sus fuerzas.

La Huella de una Gestión: Legado y Aprendizaje

Vista desde la perspectiva que otorga el paso de los años, aquella etapa en el cargo público se revela no como un simple capítulo, sino como el eje central de su biografía. «Desde la distancia, este cargo ha sido una de las etapas de mi vida más importante», afirma con una convicción serena. Fue mucho más que un trabajo; fue una universidad intensiva y a menudo brutal sobre la vida misma. El puesto le abrió las puertas a un universo de conocimiento que de otro modo le habría sido vedado. «Me mostró un mundo que no conocía», y no se refiere únicamente al descubrimiento de la maldad, sino también al complejo y fascinante engranaje que hace funcionar a la sociedad. Obtuvo un curso acelerado sobre el manejo de las estructuras de poder a todos los niveles: la macrogestión de un país, la administración de un estado, la problemática de un municipio y, fundamentalmente, la gestión de una empresa, entendiendo esta última como cualquier organización que busca objetivos con recursos limitados. Este conocimiento no fue teórico, sino empírico, forjado en la práctica diaria de la toma de decisiones.

Más allá de la gestión pura y dura, el cargo fue una escuela de habilidades interpersonales al más alto nivel. Le enseñó a comunicarse públicamente, a modular el mensaje, a enfrentarse a una audiencia crítica y a transmitir ideas complejas de manera efectiva. Aprendió el sutil y a menudo rígido «protocolo a tomar en cuenta al participar en reuniones con personas públicas importantes», un lenguaje no verbal de gestos, precedencias y formalidades que es crucial para navegar en los círculos del poder. Se convirtió en un maestro en «el arte de las relaciones públicas», entendiendo

que construir puentes y generar confianza es tan vital como diseñar políticas. También aprendió a ver a los medios de comunicación desde el otro lado de la barrera, a comprender «el manejo de la prensa desde el punto de vista de quien genera contenidos», una lección valiosísima sobre cómo se construyen las narrativas y se moldea la opinión pública. Incluso en el ámbito más personal, el cargo le dejó lecciones indelebles. Le enseñó sobre «los detalles a tener en cuenta en el ámbito de mi seguridad personal», una consecuencia directa y sombría de haberse enfrentado a intereses oscuros. Y, finalmente, le inculcó una de las lecciones más importantes para cualquier empresa humana: la importancia vital de «crear grupos de personas afines con intereses en común para trabajar unidos y conseguir objetivos compartidos». Comprendió que el cambio real no es obra de un solo individuo, por muy decidido que esté, sino el resultado de alianzas estratégicas y esfuerzos colectivos. En resumen, el cargo lo deconstruyó y lo reconstruyó, dotándolo de un conjunto de herramientas y una visión del mundo que lo transformaron para siempre. Y, en un nivel más profundo, le otorgó algo que el dinero no puede comprar: un lugar en la memoria colectiva. «Este cargo me convirtió en parte de la historia de Puerto Vallarta», concluye, no con vanidad, sino con el peso y el honor de quien sabe que sus acciones han dejado una huella perdurable en el lugar que ama.

La Memoria que Desea Dejar

Cuando se le pregunta cómo le gustaría ser recordado, su respuesta se aleja de los grandes monumentos o los discursos altisonantes. Su legado deseado reside en la memoria de la gente común, en el impacto tangible que tuvo en la vida de aquellos a quienes sirvió. Quiere que el lector, y por extensión la posteridad, recuerde que su gestión fue fundamentalmente

inclusiva. «Atendí a todas las personas necesitadas en el mundo empresarial a mi cargo», enfatiza. Esta declaración es una refutación directa del elitismo que a menudo se asocia con el poder. «No me enfoqué solo en los grandes empresarios, ni en acudir solo donde podía tener la oportunidad de salir en la foto». Su prioridad no era el glamour ni la autopromoción, sino la resolución de problemas reales. Para ello, rompió con el molde del burócrata de escritorio y «salí a la calle a escuchar la problemática real de todos». Fue un liderazgo de a pie, cercano, que buscaba el diagnóstico en la fuente misma del dolor y la necesidad. Y no se quedó en la escucha pasiva; su objetivo era generar «soluciones para todos, de una manera incluyente». Su visión era la de un ecosistema empresarial donde tanto el pequeño emprendedor como el gran industrial tuvieran la oportunidad de prosperar.

Otro pilar de su legado deseado es el coraje. Le gustaría ser recordado como alguien que «tuvo el valor de enfrentar a nuestros enemigos en común con la frente en alto». Esos «enemigos en común» no eran competidores comerciales, sino las fuerzas que minaban el bienestar colectivo: la corrupción, la apatía, la injusticia. Su postura fue de una firmeza inquebrantable, «sin achicarme jamás ni aceptar dádivas en ningún momento». Esta es la reafirmación de su incorruptibilidad, pero en un contexto de lucha activa. Siempre, insiste, puso «en primera posición los intereses del grupo al que representaba». Su lealtad no era hacia individuos o facciones, sino hacia el mandato que le había sido conferido por la comunidad. Luchó contra la inercia, contra «la apatía general y la desidia de muchos», actuando como un catalizador, «empujando para lograr resultados». Finalmente, su mayor orgullo y el legado más constructivo que desea dejar es el de haber sido un mentor. Desea que se recuerde que logró «que muchos emprendedores entendieran su rol en la sociedad y se

desarrollaran en exitosos empresarios». No solo les dio herramientas o soluciones puntuales; les ayudó a cambiar su mentalidad, a verse a sí mismos como agentes de cambio y creadores de prosperidad. Su legado no está solo en lo que hizo, sino en lo que inspiró en otros.

Un Mensaje Final sobre el Compromiso y el Poder

En su reflexión final, destila la filosofía que ha guiado su vida y su carrera en una serie de principios claros y contundentes. Su punto de partida es el concepto sagrado del compromiso. «Soy de la opinión que cuando una persona acepta un compromiso, debe volcarse de lleno en cumplir su palabra sin excepción». Para él, aceptar una responsabilidad, ya sea pública o privada, es un acto casi sacramental. No admite excusas, dilaciones ni atajos. Es un pacto de honor que exige una entrega total y absoluta. Critica sutilmente a quienes buscan cargos públicos por las razones equivocadas, reconociendo que «es muy goloso estar en las lentes de todas las cámaras». Pero para él, la aceptación de un puesto de esta naturaleza no es una oportunidad para el ego, sino «la oportunidad de demostrar quiénes somos en realidad».

Aquí expone una de sus teorías más agudas sobre la naturaleza humana: «El dinero y el poder amplifican la verdadera personalidad». No cree que el poder corrompa, sino que revela. Actúa como un potente altavoz que proyecta al mundo lo que ya existe en el interior de una persona. Si hay codicia, el poder la convertirá en una voracidad insaciable. Si hay crueldad, la transformará en tiranía. Pero si hay integridad, la magnificará hasta convertirla en un liderazgo ejemplar. Por eso mismo, advierte sobre la

facilidad con la que uno puede desviarse ante las tentaciones que inevitablemente surgen en esas esferas. Mantenerse firme, afirma, «se requiere de mucha fuerza, decisión y humildad para poder servir a los demás desde un cargo de poder». La fuerza para resistir las presiones, la decisión para mantenerse en el rumbo correcto y, sobre todo, la humildad para recordar siempre que el poder no es un derecho, sino un préstamo temporal para servir a los demás.

Y es en ese servicio donde reside, para él, la recompensa suprema. Cuando se logra ejercer el poder con integridad, sin ceder a las tentaciones y cumpliendo la palabra dada, el resultado es una «satisfacción interna superior a lo que el dinero puede comprar». Es un tesoro intangible, una paz de conciencia y un sentido de propósito que ninguna fortuna material puede igualar. «Al menos, es mi caso», concluye con una sencillez que subraya la profundidad de su convicción. Su vida y su carrera se resumen en un principio de acción innegociable, un lema que es tanto una descripción de su pasado como una promesa para su futuro: *«Yo, cuando acepto un compromiso, pongo todo mi empeño y sin atajos»*. Con esta declaración, cierra un capítulo crucial de su vida, no como un final, sino como la reafirmación de los principios que seguirán guiándolo en todos los caminos que aún le quedan por recorrer

Anexos fotográficos

Recortes de Prensa

Presentó su Primer Informe Mario Sacramento

Se Fortalece Coparmex

El trabajo se ha enfocado a tres ejes: fortalecimiento, crecimiento y unidad

Por Daniel Mora Valencia
MERIDIANO/Vallarta

Mario Sacramento Marrero presentó el informe anual de su gestión como presidente de COPARMEX Vallarta, en donde destacó como primer punto el fortalecimiento del organismo a fin de alcanzar los objetivos trazados para el ejercicio del 2007, en donde enfocaron esfuerzos en tres ejes principales, fortalecimiento, crecimiento y unidad.

En ese sentido y con respecto al fortalecimiento, informó se trabajó en la restructura interna del centro logrando lo que llamó "Gran Equipo Coparmex, que si bien cierto nuestro centro no se cataloga como empresa, si funciona como tal y lo hemos ido en tres aspectos, administración, gastos y ventas, destacando la gran

el envío a socios de forma electrónica una Síntesis Informativa con el acontecer local más destacado, alcanzando en este concepto un total a la fecha de 100 envíos.

Asimismo refirió se implementó un mecanismo a través de la comisión de Atención a Socios para brindar los servicios a la membresía de una manera más personalizada atendiendo 300 solicitudes de servicios en donde los más solicitados fueron en los rubros de Capacitación, Capital Humano, Revista, Laboral e IMSS.

Añadió que para alcanzar el fortalecimiento aspirado se trabajó en el área de capacitación, teniendo como resultado 17 cursos abiertos, 7 cursos cerrados, dos generaciones de Diplomado en formación y actualización empresarial y cinco generaciones de taller de emprendurismo.

En el tema de crecimiento los resultados obtenidos que con respecto al compromiso



Evento del primer informe de resultados en diciembre 2007

Banco Mundial y Coparmex firman convenio

DEVALDO GRANADOS RAMÍREZ

Las empresas afiliadas a la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) de Puerto Vallarta y todo el país, tendrán la oportunidad de tener acceso a financiamiento directamente del Banco Mundial y ser considerados por esa institución bancaria internacional para licitaciones y oportunidades de negocio.

En conferencia de prensa, Mario Sacramento y Jeannette Zavala, presidente de Coparmex Vallarta y presidenta de la comisión de desarrollo empresarial, respectivamente, dieron a conocer esa noticia, con la cual se abren más oportunidades de negocio y de financiamiento, el cual, se asegura, podría ser menor su costo al que ofrecen instituciones bancarias mexicanas.

La presidenta de la comisión de desarrollo empresarial del centro empresarial Coparmex Vallarta, Jeannette Zavala, informó que el estado de Jalisco



Mario Sacramento y Jeannette Zavala, presidente de Coparmex Vallarta y presidenta de la Comisión de Desarrollo

Banco mundial y Coparmex signan convenio



El enfoque hacia los emprendedores y microempresarios tuvo el claro objetivo de fortalecer la calidad de vida de todos los ciudadanos.



Los estudiantes universitarios aprendieron que hay otras opciones además del empleo, y se fomentó el espíritu emprendedor.

Estudiantes participan en muestra empresarial

Estudiantes del Centro Universitario de la Costa (CUC) en colaboración de la Confederación Patronal Mexicana (Coparmex) de Puerto Vallarta, participan en la Primera Muestra Empresarial de proyectos de negocios de emprendurismo que se lleva a cabo del lunes 5 al 8 de noviembre y que tendrá como resultado un paquete de premios para el mejor participante.

La inauguración de la muestra se llevó a cabo al filo de las 11:00 horas, asistiendo en representación del rector Javier Orozco Alvarado, el Coordinador de Extensión Jorge Vargas Moreno, quien destacó la visita del presidente del Sindicato Patronal, Mario Sacramento Marrero a quien agradeció la visita al campus y compartió el interés de tender la lazos entre los empresarios y los universitarios.

"Para nosotros es muy importante que la Coparmex les dé la oportunidad a los jóvenes de fortalecer sus proyectos y crear la semilla que germine en jóvenes emprendedores empresarios".

Por lo anterior pidió a los jóvenes involucrarse más en este tipo de eventos ya

Cabe señalar que los 3 mejores proyectos recibirán, una beca del 100% para el Taller de Emprendurismo que organiza la Copamex, en el cual podrán desarrollar su plan de negocio y lograr así su posterior incubación. Además, los participantes podrán acceder a conseguir apoyos con instituciones financieras privadas y de gobierno con opciones

de financiamiento, así como el registro de marca ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual.

Por su parte, Mario Sacramento Marrero, presidente de la Coparmex, rememoró sus experiencias como estudiante y emprendedor que a la postre lo llevaron a convertirse en el representante del sector patronal y citó que llegó a este punto afe-

rrándose a un sueño apasionándose y conjuntando su talento natural con su fuente de ingreso.

"En la Coparmex Vallarta lo que hacemos es acercar las herramientas y el conocimiento para que cada uno de nosotros pueda lograr ese deseo y anhelo que tenemos referente a la generación de riqueza a través de nuevos negocios", les dijo.



Los universitarios mostraron sus ideas y proyectos empresariales a mentores e inversores potenciales.

Necesario estrechar vínculos entre el gobierno y sectores

• Puerto Vallarta enfrenta retos que exigen realizar un trabajo conjunto, afirmó

Puerto Vallarta • Vallarta Opina MILENIO

En reunión con el consejo directivo de la Coparmex Puerto Vallarta, representada por el empresario Mario Sacramento, el presidente municipal, Javier Bravo Carbajal, expuso los diferentes proyectos de su administración, pero solicitó el apoyo de cada uno de los sectores involucrados en el desa-



Se crearon canales de comunicación directa que acercaban las necesidades y propuestas de los empresarios con la autoridad.



Javier Pérez Jiménez

a Sacramento, presidente de Coparmex

COPARMEX

Se retoman mesas de trabajo entre empresarios y Comuna

Lourdes Martínez

Este fin de semana serán retomadas las mesas de trabajo que viene realizando la iniciativa privada en distintos temas en conjunto con la autoridad, en el caso de Coparmex se participa en las mesas de Plan de Desarrollo Urbano, Vialidad y Transporte y Centro Histórico a fin de seguir avanzado en la problemática de la ciudad, informó Mario Sacramento Marrero, presidente de la Coparmex Vallarta.

Refirió que desde el año pasado se agenda esta reunión ya con los encargados municipales directos de los temas a tratar, en estas reuniones la Coparmex estará participando con voz y voto en cada una de las mesas de trabajo, de los cuales ya se consultó con especialistas y un representante asistirá a estas mesas de trabajo.

Destacó que la mesa del Plan de Desarrollo Urbano se refiere al plan de cómo ordenar Vallarta en su futuro crecimiento; en el caso de la mesa de vialidad destacó que la saturación en el centro de la ciudad se debe a que no se ha cumplido la ley y por ello se estará estudiando a futuro cómo desahogar esto y evitar que siga creciendo.

Finalmente en la mesa del centro histórico, se considera que el faro que brilla en el destino es el centro y por ello debe de protegerse, arreglarlo, cuidarse de la modernidad y con ello fomentar que la gente siga llegando a Vallarta, ya que es el pueblito típico en la playa el principal atractivo de la promoción turística.

Sin embargo al cuestionarse sobre la integración y las reuniones expresas al nuevo patronato del centro histórico, el empresario refirió que existe una confusión, pues en las reuniones de los empresarios, ya se habían llevado a cabo reuniones y se tenían ciertos avances encabezados por Abel Villa y Héctor Pérez García, realizando una serie de propuestas al municipio, sin embargo el gobierno anterior conformó otro con el mismo nombre y del cual se desconoce el reglamento y quienes lo conformaron.

Sacramento Marrero dijo desconocer las funciones del nuevo patronato, aunque se sabe que Jorge García de Alba está invitado a formar parte del mismo, sin embargo dijo no tener más información al respecto.

Viernes 12 de enero de 2007 / 12 / TRIBUNA DE LA BAHÍA

La voz de Coparmex Vallarta trascendió hasta llegar al corazón del gobierno del Estado, y poder ser escuchados al máximo nivel estatal.

PUNTA DE LANZA EN GENERACIÓN DE EMPRESAS

Oficializan convenio con ITS

Lourdes Martínez

a se venía trabajando la incubadora de negocios del Instituto Tecnológico de Puerto Vallarta de ayer se oficializó el convenio del cual han emprendedores; y ya una segunda generación de nuevos empresarios de cinco proyectos de consolidación, Mario Sacramento presidente de la

sobrevivencia, mientras que un 90% no lo hace debido a que no cuentan con los elementos necesarios para trámites fiscales, espacios físicos y recursos económicos. Resaltó que la idea del taller es brindar un espacio físico a los futuros empresarios, en lo que se refiere a computadoras, teléfono, fax e Internet; lo cual podrán utilizar un año a fin de consolidar su empresa y después seguir su propio camino.

Recalcó que entre los principales motivos por los que muere una empresa es por la falta de capital y, posteriormente, falta de conocimientos de contabilidad. Aseguró que los cursos van desde cómo realizar los trámites ante Hacienda; asimismo, el apoyo económico se dará a través de Coparmex con la Secretaría de Promoción Económica, Fojal y otros programas estatales, los



Firma de convenio entre Coparmex y ITS

do el proyecto sea viable e innovador. Refirió que a la fecha han capacitado alrededor de cien muchachos, pero si no hay apoyo van dejando la empresa, de ahí que sea importante que los organismos apoyen a los nuevos empresarios. Refirió que, si bien el próximo 28 de agosto dará inicio el tercer taller de emprendimiento, del cual ya han egresado 25 y se prepara el inicio de cursos para 25 más, de éstos alrededor de cinco proyectos son viables y están en proceso de consolidación.

Mario Sacramento destacó que si algunos negocios van enfocados a la vocación del destino, la idea es que haya una diversificación de las empresas, ejemplificó que ya se han presentado proyectos ganaderos y de la agroindustria, además de que existe el interés de abrir la industria de la salud, la cual está en proceso de desarrollo.

Los estudiantes de carreras técnicas abren sus mentes al emprendimiento, y abrir su propia empresa se convierte en una opción.



Sacramento comentó que el objetivo de la encuesta será evaluar la percepción a empresarios, tienen de los gobiernos de diferentes ciudades del país

Impulsarán estudio a nivel nacional

Aplicará Coparmex encuesta para calificar al gobierno de PV

Carolina Gómez Aguiñaga

La Coparmex Vallarta aplicará una encuesta entre sus agremiados para conocer la percepción de los empresarios locales con respecto a las acciones del gobierno municipal.

En este sentido, el presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), Mario Sacramento Marrero, comentó que la encuesta será impulsada a nivel nacional y se aplicará a todas las ciudades en las que se encuentren instalados los centros empresariales.

"El objetivo será evaluar la percepción que los empresarios tene-

mos de nuestros gobiernos para que de esta manera podamos generar acciones que permitan a los mismos gobiernos acercarse de una manera más convincente a este sector de la sociedad y con ello lograr una legitimación que garantice la cooperación entre autoridad y ciudadanos".

Para el 18 de febrero tendrá que haberse terminado la aplicación de las encuestas en 80% del padrón de los agremiados de Coparmex como mínimo.

"Yo he visto a Javier Bravo con muchas buenas intenciones y lo he dicho en repetidas ocasiones, la vi-

da es cruel: no premia está premia resultados; y si bien tiene muchas buenas intenciones y hace un trabajo que se le podría pecar de ser demasiado, nos falta mucho", comentó Sacramento Marrero al preguntarle sobre su percepción de la actual administración municipal.

"El crecimiento de la ciudad es mayor al crecimiento de la estructura y eso le toca al gobierno; el gobierno se está quedando corto en lo que es capacidad de sus directivos".

Se aplica la máxima empresarial al gobierno: Lo que no se mide no se puede mejorar.

Sufre Vallarta deterioro ecológico, asegura Mario Sacramento

Lourdes Martínez

Puerto Vallarta ofrece las mejores condiciones para el desarrollo y crecimiento inmobiliario; pero éste —el crecimiento de inmuebles— debe ser controlado, ya que afecta de manera severa la ecología del municipio y los servicios básicos como agua potable, drenaje, luz y recolección de basura, comentó Mario Sacramento Marrero, presidente de la Confederación de Patronos de la República Mexicana (Coparmex) Vallarta.

En su opinión, las áreas naturales de Puerto Vallarta son sus ventajas competitivas, por lo que es preocupante el crecimiento inmo-

biliario que está afectando el equilibrio ecológico de Puerto Vallarta, tal y como se mencionó en el Foro del Día Mundial de los Humedales el pasado fin de semana, donde se dio a conocer que la bahía ha perdido el 70% de sus humedales con el desarrollo turístico.

Lo anterior se debe a que los ríos y los esteros han cedido ante el desarrollo de los grandes inversionistas, desde aeropuertos, hoteles y carreteras.

De seguir así, el daño que se prevé será irreversible.

Añadió que a fin de evitar estos problemas se ha trabajado en un Plan de Desarrollo Urbano

acorde a la actualidad del municipio y de la elaboración del Atlas de Riesgo, pero a la fecha no se han aplicado en su totalidad.

regularización de crecimiento urbano

En este contexto, calificó como inconcebible que se siga permitiendo el deterioro en la ciudad, por lo que se vuelve imperativa la regularización del crecimiento urbano, ya que de no hacerlo afectará la calidad

de vida de los habitantes del puerto. Añadió que si bien no se pueden frenar las nuevas inversiones, sí se deben garantizar las condiciones de que Puerto Vallarta no perderá sus atractivos más importantes como son los ecosistemas. Sacramento Marrero dijo sentirse muy preocupado por este problema, dado que la pérdida del medio ambiente no es de golpe y, por ello, no acapara la atención; sin embargo, a la distancia es considerable.

Cabe recordar que de acuerdo a los investigadores del Centro Universitario de la Costa (CUC) que participaron en el foro de análisis sobre las reformas a la Ley General de Vida Silvestre, en 20 años se han perdido el 65% los humedales en México, al pasar de 1.4 millones de hectáreas sólo 660 mil hectáreas; esto debido en su mayoría a los desarrollos turísticos.



Si a la inversión, pero dentro del marco legal. Luchando por hacer respetar las normas y el respeto del patrimonio común.

Vallarta
vive.com

miércoles, 21 de septiembre de 2007

► Círculo empresarial

Continúa la 'delincuencia telefónica' en Puerto Vallarta, advierte Coparmex

por Osvaldo Granados Ramírez

24/09/2007 -

La delincuencia también se diversifica y una vez más la extorsión telefónica se hace presente en Puerto Vallarta, especialmente hacia los comerciantes o empresarios, que, según los extorsionadores, consideran que son ellos quienes pueden disponer de dinero en efectivo de manera rápida y directa.

Aunque esta situación no es nueva, una vez más se está generalizando ante los empresarios, dio a conocer el centro empresarial Coparmex (Confederación Patronal de la República Mexicana) de Puerto Vallarta.



El comercio y el sector empresarial, preocupados por las extorsiones

Mario Sacramento Marrero, presidente de este sindicato patronal, señaló en su conferencia semanal de ayer que "hace dos semanas se dio el último caso, y hace aproximadamente medio año se dieron muchos más casos, tanto, que nosotros tuvimos que mandar boletines informativos a los empresarios en señal de alerta".

Denunciando a todo pulmón los ataques a los empresarios.

Rechazan reforma fiscal y electoral

os servicios y no están colaborando con los impuestos; pues con las nuevas reformas se cobrarán entre el 16 y 19% de impuestos y algunos de ellos no serán deducibles, además de que estos nuevos impuestos pueden atentar contra la competitividad de las empresas, pues algunas han optado por facturar desde el extranjero para evitar los impuestos en el país.

La reforma electoral

Como una decisión unánime los 58 centros empresariales que conforman la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) enviarán una carta a diputados federales y locales, así como a senadores y a los gobernadores en la que se les solicita

rechazar la reforma electoral al considerar que ésta atenta contra la autonomía y credibilidad del Instituto Federal Electoral (IFE).

David Gómez Carrasco, presidente de la comisión de Asuntos Jurídicos aseguró que al ser esta una reforma constitucional se requiere de la aprobación de los congresos estatales, de ahí que al ser Oaxaca, Estado de México y Colima, los estados que han aprobado la reforma, faltan por decidirse en 28 estados.

Acóto que estas reformas no contemplan las candidaturas ciudadanas, en las cuales la Constitución Mexicana no pone limitantes en este rubro, pero el Código Federal de Procedimientos Electorales (Cofipe) establece que debe ser mediante la afiliación a un partido político.



David Gómez Carrasco aseguró que si sólo Oaxaca, Estado de México y Colima son los estados que han aprobado la reforma, faltan por decidirse 28 de estos.

Añadió que dentro de las reformas más preocupantes es la remoción de los consejeros electorales, cuando se supone que el organismo goza de una autonomía propia, de tal suerte que está siendo utilizada como moneda de cambio por los partidos políticos.

Alzando la voz contra lo que atente a los intereses del tejido productivo empresarial y su sustentabilidad.

Piden al gobernador seguimiento al problema de bloqueos

Secretaría de Hacienda (SHCP) y Procuraduría General de la República (PGR), a fin de que contribuyan a la aplicación instricta de la legislación aplicable en materia fiscal, penal y de comunicaciones y transporte.

Finalmente, se solicita la gestión del gobierno del estado con los líderes sindicales, exhortarlos a crear una cultura enfocada a la atención del cliente, a fin de que sea el usuario el que elija los servicios de taxi y no sea a través de actos ilegales y presuntamente constitutivos de hechos criminales.

Esto, luego de que la última reunión entre empresarios, taxistas y autoridades, llevada a cabo el pasado 13 de julio, en la que los taxistas no asistieron y, por ende, rompieron el diálogo que hasta el momento se intentaba instau-



Mario Sacramento solicita aplicar las disposiciones legales aplicables en el puerto para la explotación del servicio de taxi

...alidad de los bloqueos, la afectación a la imagen de la ciudad de placas y, por ende, favoreciendo el pirateo en la prestación de

La voz del e

Maria Evelia Hernández Fletes, administradora de la Administración de Asistencia al Conyente en Puerto Vallarta, constató que en ocasiones ha sido la da por la presidenta las Agencias de Vigilancia y Prestadores de Servicios Turísticos (ADAVP) Norma Furlong para aplicar la normativa vigente; sin embargo, la administradora se ha negado a asistir, dando los taxistas un trato de régimen incorrecto, suerte que como los taxis son menores pesos, éstos no son cobrables de impuestos

En plena lucha contra las injusticias y abusos de los taxistas que atentan contra el turismo de la ciudad.

Será la respuesta más rápida y ágil, afirma la Coparmex

Privatizar servicios del IMSS, opción para resolver rezagos

• Mario Sacramento estimó que si es necesario aumentar la infraestructura del instituto

Puerto Vallarta» Jaime Castillo Copado

Para Mario Sacramento Marrero, presidente del sindicato patronal de Puerto Vallarta, la privatización de los servicios de la región sería la respuesta más rápida y ágil para terminar con el problema de rezago en la infraestructura.

"Nos conviene porque ahí está la salud de nuestras familias y nuestros trabajadores y está claro que se puede mejorar", advierte.

Lo anterior luego de la exigencia realizada el jueves pasado por la representación obrera de la CTM a funcionarios del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) quienes anunciaron que por el momento no existe presupuesto para construir más

→ claves

Coincidencias

Ola Coparmex Puerto Vallarta coincidió con la visita del dirigente de la Federación de Trabajadores de Jalisco, Rafael Yerena Zambrano.

Otros empresarios también estiman que resulta necesario aumentar la infraestructura del IMSS en la región.

OEl argumento es que el crecimiento de Puerto Vallarta es mucho más rápido que el crecimiento de la prestación de servicios.

clínicas y hospitales en ninguna parte del país

Sacramento Marrero coincidió con el dirigente de la Federación de Trabajadores de Jalisco (FTJ), Rafael Yerena Zambrano, en el sentido de que resulta necesario se aumente la infraestructura porque el crecimiento de Puerto Vallarta es mucho más rápido que

el crecimiento en la prestación de servicios.

Disciplina

Agregó que se requiere también "ser un poquito más disciplinados o la administración necesita ser más disciplinada en lo que son la regulación y los reglamentos para el crecimiento que se está saliendo de control".

Por lo que dijo que se debe revisar cómo se administran los recursos que se genera a través de las cuotas obrero-patronales que aportan las empresas locales.

En ese mismo sentido, explicó que le toca al gobierno generar nuevas propuestas y tomar las riendas para que el crecimiento no se le salga de las manos afectando a largo plazo el orden.

Cuestiones de agenda

Sobre su ausencia de Mario Sacramento Marrero, presidente de la Coparmex a la manifestación de empresarios a las afueras del hotel Marriott Casamagna en la reciente visita del presidente de la república Felipe Calderón Fournier, afirmó que si faltó, fue



Mario Sacramento, presidente de la Coparmex Vallarta, estimó que la privatización de los servicios del IMSS sería la respuesta para terminar con el rezago en la infraestructura.

"por cuestiones de agenda", pero que como parte del Consejo Empresarial, se apoya la acción que se tomó ese día que como fondo

tiene el presionar a la autoridad para que se cumpla con los compromisos que ellos mismos dieron. »

Propuestas inéditas en busca de soluciones a problemas enquistados.

Advierte sindicato patronal a empresarios locales que les “están comiendo el mandado”



nal

Dijo que por un lado le agrada mucho que lleguen nuevos empresarios, porque con ello habrá más empleos. Aunque le llama la atención que esta situación de proveer a la industria turística no se de entre los empresarios locales.

“Los empresarios locales debemos ver qué no estamos haciendo para surtir y saciar las necesidades de la industria turística que tenemos en Puerto Vallarta y que crece de una manera fantástica”. Asimismo, advirtió que “no falta mucho para que veamos todas estas nuevas empresas apoderándose ya de nuestros mercados naturales”.

Motivando a las empresas locales a la mejora continua y la innovación para competir con empresas globales.

Reportan nuevas extorsiones telefónicas

Aurdes Martínez: poco más de un año de haberse presentado y firmado una serie de extorsiones telefónicas a empresarios locales, nuevamente se han reportado casos de extorsión, los cuales, inclusive, han logrado que el empresario emigre de la ciudad, pese a que en muchas ocasiones los delincuentes están muy lejos de este puerto, señaló Mario Sacramento Marrero, presidente de Coparmex Vallarta.

Añadió que este clima de inseguridad mina la estructura social y empresarial de la ciudad, de tal suerte que llamó a los empresarios a denunciar este tipo de actos y no dejarse intimidar por este tipo de llamadas.

Comentó que hace aproximadamente seis meses uno de sus afiliados recibió una llamada en la que se le pedía depositar una cierta cantidad de dinero, ya que de no hacerlo matarían a su esposa, aseguró que la impresión fue tal que se fue de la ciudad.



Mario Sacramento expuso que este clima de inseguridad mina la estructura social y empresarial de la ciudad

es un plus a las empresas. Reconoció también que hay casos en que son los propios empleados los que se coluden para realizar diversos ilícitos que pueden ir desde robos pequeños hasta secuestrs, los cuales si bien son comunes, deben ser detenidos.

***** Empresas invierten el 4% de sus ganancias en seguridad**

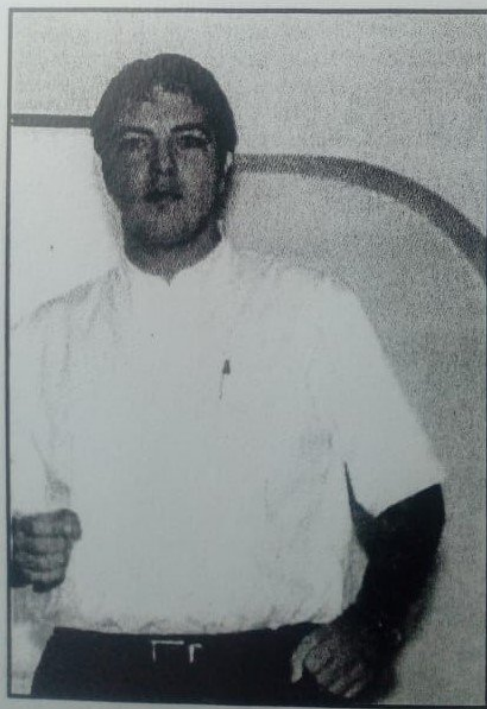
El presidente de la Coparmex Vallarta aseguró que el tema de la seguridad en las empresas es vital, ya que se ha detectado que éstas invierten alrededor del cuatro por ciento de sus ganancias en sistemas de seguridad, ya sea en la implementación de sus propios métodos de fuerza física o través de personal privado.

Aseguró que cada vez hay más formas de acceder a la base de datos de las empresas y por ello es necesario implementar medidas de seguridad.

Alzando la voz sin miedo, ante las oleadas de violencia a empresarios.

Al Reanudarse las Extorsiones Telefónicas,
Coparmex Fomenta Cultura de la Denuncia

Afrontan Amenazas



*** Sin embargo, se han dado casos de empresarios que prefieren irse del destino**

Por Daniel Mora Valencia
MERIDIANO/Vallarta

Reaparece la extorsión telefónica en Puerto Vallarta que ante la incertidumbre provocada, ha obligado ya inclusive, que empresarios cambien de destino, así dio a conocer Mario Sacramento Marrero, presidente de la Coparmex Capítulo Vallarta, quien durante la reunión semanal del organismo, previno a sus afiliados sobre la cultura de la denuncia toda vez que pese a que esta modalidad había disminuido considerablemente en los últimos meses, se vuelve a presentar de forma más agresiva.

(Página 3)

El reto de apoyar a los empresarios implicó para Mario Sacramento ponerse en la mira y asumir riesgos personales.

Hostigan a Empresas

Ha habido mano dura en cuestión de imagen pública y en contraparte se facilita el crecimiento de ambulante

Por Daniel Mora Valencia
MERIDIANO/Vallarta

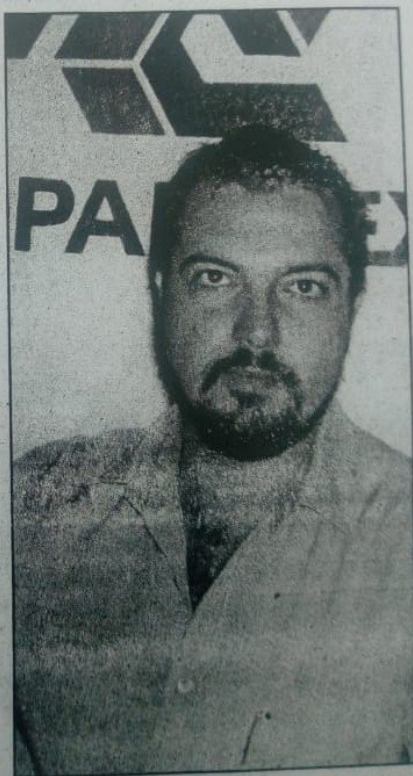
Se manifiestan los socios del Centro Empresarial de Puerto Vallarta Coparmex con respecto al incremento en el número de vendedores ambulantes y puestos semifijos en la zona centro de la ciudad, así como a conocer Mario Sacramento Marrero, presidente de este organismo en la localidad, quien a este respecto también refirió que han estado observando como el municipio ha aplicado mano firme en cuestiones de imagen pública.

Al mismo tiempo, dijo, que si bien se ha estado actuando con firmeza en contra de empresas formales bajo el argumento del beneficio de la ciudad, dichas acciones no han sido parejas en la aplicación de la ley en todos los negocios al grado de ser hostigados por la administración, por ello señaló que es imperativo de que se regulen los comercios informales y que no solamente estén castigando a los formales.

Sin embargo, puntualizó que este organismo observa con agrado que en muchas de las solicitudes que diversos sectores productivos han realizado por años hoy día se han visto muestras de progreso, tal es el caso de la nueva postura que se ve ante los negocios de bebidas para llevar.

No obstante, afirmó es imperativo que estos esfuerzos no se den únicamente en el primer cuadro de la ciudad sino también en las zonas en las que se requiere, como en el centro de la delegación de El Pitillal, donde destacó existen comercios dedicados exclusivamente a la venta de productos

de dvd's y cd's es una actividad a todas luces ilegal que las autoridades no han regulado y en cambio sólo se enfrascan en ordenar el comercio formal".

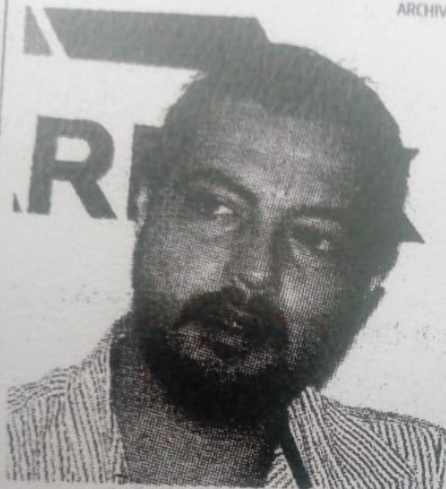


De ahí que insistiera en que la solicitud es que se aplique la ley "de forma pareja" a

Defendiendo a los negocios formales contra la afectación de los informales. En los negocios, todos deben jugar con las mismas reglas.

la comisión quedará conformada

ARCHIVO



Mario Sacramento Inhibe nuevas inversiones la extorsión

Denuncia Coparmex ola
de fraudes telefónicos
en Vallarta

página 3



Vuelo recargado. U
la selva de Yucatán;

Alertando a las autoridades de la necesidad imperante de poner orden, para evitar un colapso económico.

PRESIDENTES Y DIRECTORES DE COPARMEX TENDRÁN SU CONGRESO ANUAL

Cúpulas empresariales del país estarán en Vallarta

Puerto Vallarta será sede del congreso de presidentes y directores de la Coparmex (Confederación Patronal de la República Mexicana) que agrupa a 59 centros empresariales del país, el próximo mes de abril del 2008

OSVALDO GRANADOS RAMÍREZ

El presidente del centro empresarial Coparmex Puerto Vallarta, Mario Sacramento Marrero informó que junto con los presidentes y directores de las Coparmex llegarán decenas de consejeros, "por lo que en sí tendremos en Puerto Vallarta a la cúpula empresarial de México. Eso generará, además de la llegada de un número importante de visitantes y una derrama económica local, un posicionamiento a nivel nacional del destino. Es decir, estamos trayendo oportunidades de negocio porque todos los empresarios llegan representando a sus socios, que son 36 mil empresas y van ver a Puerto Vallarta como una posibilidad para hacer negocios".

En Coparmex vamos aprovechar la oportunidad, pero también espero que los empresarios locales porque, adelantó, el evento será abierto a los interesados en los temas empresariales.

"Desconozco los regla-



Mario Sacramento Marrero.

repente nuestra forma de pensar y entender cómo podemos aprovechar los conocimientos generales y aplicarlos a nosotros mismos.

Aunque los presidentes de los centros empresariales Coparmex son 59, se calcula que llegarán más de 200 empresarios de distintos niveles por la importancia y el interés que generan los congresos de presidentes y directores.

Coparmex dijo que para su segundo año de gestión centrará los esfuerzos en apoyar a las microempresas.

Estamos dedicados a las medianas empresas, a los casos de éxito, apoyamos a los que están más o menos estructurados, pero pocas veces volteamos a los microempresarios y que son la base de Puerto Vallarta y México, por eso, la planeación

Se logra realizar relevante Congreso Empresarial Nacional, que atrae a cientos de empresarios, inversionistas y autoridades.

EL TRABAJO EN EQUIPO, HERRAMIENTA DE FORTALECIMIENTO, EL TEMA

Jorge Vergara dictará conferencia en Vallarta



OSVALDO GRANADOS RAMÍREZ

El multifacético empresario jalisciense Jorge Vergara Madrigal, estará en Puerto Vallarta el próximo viernes 18 de abril para dictar la conferencia "El trabajo en equipo, herramienta de fortalecimiento".

La conferencia forma parte de las actividades que se celebrarán por ocasión de la reunión anual de los 57 centros empresariales Coparmex del País, la cual se celebrará en Puerto Vallarta del miércoles 16 al viernes 18 de abril del presente año.

Lo anterior fue informado por el presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) de Puerto Vallarta, Mario Sacramento Marrero, quien dijo que será la primera vez que el puerto será sede de una reunión nacional de este sindicato patronal a nivel nacional.

Se espera que lleguen más de 200 personas, de entre las cuales 57 son presidentes de los diversos centros empresariales del país, además de directivos y sus respectivas es-

posas o acompañantes.

Coparmex Vallarta considera que el evento en sí traerá beneficios en ocupación hotelera, derrama económica y hasta promoción turística. Sin embargo, lo importante será que el empresariado vallartense afiliado a Coparmex tendrá oportunidad de acudir a las diversas ponencias del evento, las cuales por primera vez, estarán abiertas a los empresarios, ya que estas siempre habían sido cerradas a presidentes y directivos de la Coparmex.

Uno de los más reconocidos empresarios mexicanos comparte a puertas cerradas, los secretos de su éxito, inspirando a los empresarios locales.



► Berthina Contreras, Miguel Ángel Sosa, Diana Sosa, Leonardo Soberón, Connie Bautista, Janette Gutiérrez y Pato García



► Elizabeth Viorato, Emma Lilla Valdez, Xiomara Millán y Grant Cho



► Jorge Sandoval, José Luis Castillo, Marínés Breme y Christophe Breme

Lo más in de los empresarios *2000* Conviven socios de Coparmex Vallarta

Ubaro Aguilar Jacobo

Con el propósito de fortalecer las relaciones afectivas y empresariales entre los socios de la Coparmex Vallarta. En una celebración informal, el pasado viernes se celebró en el restaurante Bolero de Puerto Vallarta, la Cuarta Convivencia de empresarios asociados.

Como cada mes, en un ambiente de amigos, los empresarios y sus familiares disfrutaron de la convivencia que organiza Mario Sacramento, presidente de la Co-

parmex Vallarta, con la finalidad de proporcionarles a los socios un espacio de convivencia informal. Al evento asistieron poco más de cien asociados acompañados de sus familias, quienes disfrutaron a las orillas del río Cuale de deliciosas bebidas y un suculento buffet.

También asistió Gustavo Flores, quien compartió la mesa con Rocio Jiménez, Gabriela Bardenas e Ignacio López, quienes atendieron amablemente a todos los empresarios. En otra mesa estu-

vieron Berthina Contreras, Miguel Ángel Sosa, Diana Sosa, Leonardo Soberón, Connie Bautista, Janette Gutiérrez y Pato García. Jorge Sandoval, José Luis Castillo, Marínés Breme y Christophe Breme, también estuvieron esta noche.

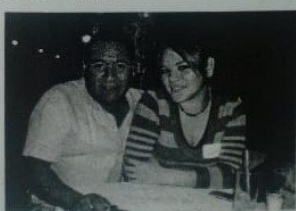
Carlos Coronado, presidente de la Comisión de Comunicación de Coparmex Vallarta, hizo patente su comentario ya que la finalidad de la convivencia es generar sinergia entre proveedores y clientes.



► Gustavo Flores, Rocio Jiménez, Gabriela Bardenas e Ignacio López



► Jesús Carlos Castilla y Héctor Morrey



► Ana Castello e Ismael Córdoba



► Miguel Ángel Sosa y Mario Sacramento

Reuniones de "networking" entre los cientos de empresarios de Coparmex Vallarta, para fomentar negocios entre los socios.

A UN AÑO DE LA ACTUAL MESA DIRECTIVA

Triplica Coparmex número de socios

OSVALDO GRANADOS RAMÍREZ

El próximo fin de semana, viernes 7 de diciembre, la actual mesa directiva de la Coparmex (Confederación Patronal de la República Mexicana) cumplirá un año de estar en funciones, por lo que la siguiente semana dará un informe de las actividades realizadas en el marco de una convivencia de fin de año, informó el presidente de Coparmex Puerto Vallarta, Mario Sacramento Marrero.

En su tradicional conferencia de prensa semanal, el dirigente del sector patronal consideró que el trabajo realizado a lo largo del año ha sido satisfactorio en lo personal y con resultados tangibles para los socios del centro empresarial.

Por principio de cuentas; destacó, se triplicó el número de socios, ya que cuando él recibió

la Coparmex, había 135 socios afiliados, mientras que a la fecha ya alcanzó las 400 empresas afiliadas.

Otro de los rubros en los que el actual presidente puso énfasis fue en estrechar las relaciones con las instituciones de educación superior, particularmente con el Instituto Tecnológico Superior (ITS) de Puerto Vallarta y el Centro Universitario de la Costa (CUC) con quienes formalizó convenios de vinculación y colaboración, además de los acercamientos con la Universidad del Valle de Atemajac (Univa) y la Universidad Arkos.

"Yo evalué los resultados como sobresalientes, haciéndome yo a un lado, hemos hecho mas cosas de las que teníamos planeadas, el centro empresarial excedió mis expectativas porque

hemos trabajado en equipo, estamos sobre la meta en todos los rubros en la mayoría de nuestras comisiones de trabajo: Y esto es solo el principio", señaló Mario Sacramento Marrero al hacer una evaluación de su gestión.

Asimismo, resaltó los avances que ha tenido en el aspecto económico, ya que este tipo de organizaciones empresariales normalmente, aseguró, trabajan con numero rojos, peor la Coparmex ha trabajado con números negros, lo que le ha permitido incluso dotar de mayor equipo, personal y mobiliario al centro empresarial. Además de contar con más líneas telefónicas, pagina web, uniformes para todo el personal, entre

Cabe destacar que las cuotas anuales de Coparmex van directamente relacionadas con el nú-



mero de trabajadores que tienen las empresas. La cuota mínima es de dos mil 400 pesos y la máxima de 9 mil pesos. No obstante, hay varios empresarios y estudiantes que son socios y que por su escasez de recursos no han tenido impedimento para entrar a Coparmex.

Debido a las finanzas sanas, incluso, dijo que "empiezo a soñar que si no en mi administración, en la futura, contar con un edificio propio para dejar de pagar renta".

Respecto a sus relaciones con los diferentes niveles de gobierno, Mario Sacramento comentó que son "muy buenas".

En tanto, con el resto de las cámaras empresariales y el Centro Empresarial de Puerto Vallarta aseguró estar en buenas relaciones y con muchas coincidencias, aunque aclaró que eso no quiere decir que siempre esté de acuerdo en algunas posturas, como el caso de los parqueaderos en el que la postura de Coparmex fue a favor.

El crecimiento del centro empresarial durante la gestión de Mario Sacramento fue un caso sonado a nivel nacional. Al final de su gestión, el número de socios se había multiplicado por cinco.

Coparmex continúa cosechando éxitos



Mario Sacramento, actual presidente de la Coparmex, ha implementado varios programas exitosos que funcionan a través de comisiones especializadas en cada área lo cual permite brindar mayores servicios a los afiliados a este sindicato de empleadores.

Cada día son más los empresarios que reciben este tipo de beneficios, ¡Excelente labor la que realiza el equipo de Coparmex Vallarta!

Mario Sacramento, the current president of Coparmex, has implemented several successful programs that work through specialized commissions for each area, which allows the organization to offer more services to members affiliated with this union of employers.

Every day more and more businessmen receive this type of benefits. Congratulations to the Vallarta Coparmex team!

Los medios locales notan la relevancia del trabajo realizado por la Coparmex bajo la presidencia de Mario Sacramento.

Centro de convenciones, ¿un detonante económico?

Desde el inicio, el tema del centro de convenciones de Puerto Vallarta ha sido polémico, sobre todo en torno a la ubicación más adecuada.

Por Guillermo Gómez Pastén

Nadie ha puesto en duda que se trata de una necesidad apremiante del destino turístico, el cual a diferencia de sus principales competidores en el ámbito doméstico, no tiene un escenario con capacidad para recibir eventos multitudinarios.

Esto quedó plenamente de manifiesto tras las realizaciones de eventos del segmento que se dedica precisamente a organizar eventos masivos, ya que los especialistas auguran un éxito a un inmueble de tal naturaleza.

Sin embargo, con el tiempo no surgió ninguna firma del sector privado que levanta-

ra la mano para emprender la magna obra. Los grandes potentados del destino tienen su mira en otros objetivos o al menos, nunca esto vieron impuestos a invertir en la adquisición del terreno.

Por eso con el tiempo la única opción que se aterrizó fue la del gobierno del estado, en un terreno propio, aunque fuera de la franja turística del destino, como se pretendió en todo momento.

Fueron desechadas varias opciones, a un costado del hotel Miramar en un espacio de la terminal portuaria, en fin...

Al emprender el proyecto el ejecutivo del estado, empresarios locales nunca lo sintieron suyo, no obstante que al arranque de las obras fueron invitados todos los representantes del sector privado.

Afortunadamente, esa sensación de ser hechos a un lado se está vaneciendo en forma paulatina.

Positivo.

Recientemente, una serie de declaraciones que realizaron representantes del sector turístico empresarial en torno al proyecto nuevo

Fotos: Guillermo Gómez

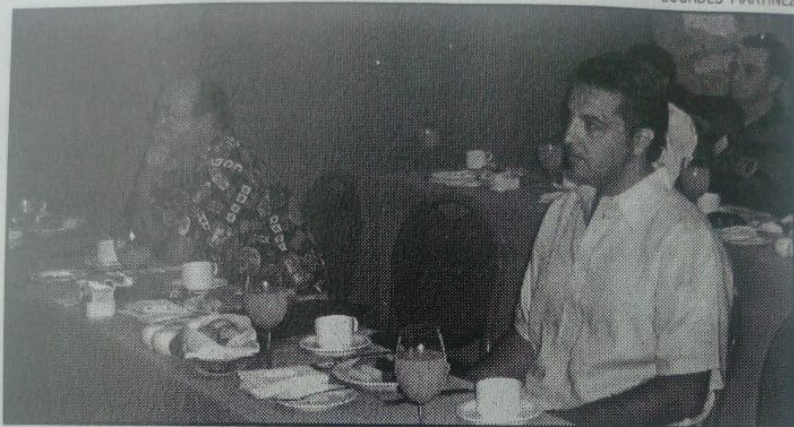
Mario Sacramento,
presidente de
Coparmex Vallarta.



A pesar de las amenazas personales, Mario Sacramento mantuvo su compromiso con la Coparmex de señalar los incumplimientos de los presupuestos y la ilegalidad de los desvíos de las obras públicas.

MESAS DE TRABAJO/COPARMEX

LOURDES MARTÍNEZ



Mario Sacramento

Dispuesto Sacramento a trabajar por Puerto Vallarta

Lourdes Martínez

Aunque será hasta el martes cuando comiencen a reunirse los empresarios y sectores sociales de Puerto Vallarta en las mesas de trabajo que se establecieron en la pasada visita del gobernador, Emilio González Márquez, sobre la problemática de Vallarta; Mario Sacramento Marrero, presidente de la

que si bien, no puede calificarse como pérdida de tiempo, no se avanza a la velocidad adecuada.

Sacramento Marrero, refirió que la Coparmex participará en las ocho mesas de trabajo que fueron integradas el pasado nueve de marzo, pues «si bien han cambiado los jugadores, el juego sigue siendo el mismo»; refirió que los empresarios tienen el interés por Puerto Vallarta y, por

La gestión de Mario Sacramento destacó por un trabajo congruente en favor de todos los empresarios y emprendedores de Puerto Vallarta.

ACERCA DEL LIBRO

Durante su gestión como Presidente de Coparmex Vallarta, Mario encabezó una de las etapas más decisivas para el empresariado de la región. En un entorno marcado por amenazas que ponían en riesgo a las empresas, a sus familias y a la sociedad misma, lideró con una visión clara: fortalecer a los microempresarios para que descubrieran su misión y alcanzaran nuevos horizontes. Bajo su presidencia, la membresía de Coparmex Vallarta se multiplicó por cinco, gracias a estrategias innovadoras que ofrecieron servicios reales y soluciones tangibles para el crecimiento empresarial. Su estilo directo y sin concesiones lo llevó a enfrentar a todos los niveles de poder —desde autoridades estatales y municipales hasta fuerzas del crimen organizado—, siempre con la convicción de que la satisfacción de quienes servía era el verdadero indicador del éxito. En estas páginas, Mario narra, con honestidad y valentía, los desafíos, las decisiones y los episodios inéditos que marcaron su liderazgo. Una historia que inspira a actuar, a defender principios y a entender que el dinero y el poder es solo un medio para agradecer y transformar vidas.