

MIS
AVENTURAS
FINANCIERAS

CÉSAR CARRILLO

Grupo Editorial Endira México, S.A. de C.V.

endira

Mis aventuras financieras

Primera Edición, 2017.

© 2017, César Carrillo.

D.R. De esta edición.

© 2017, Grupo Editorial Endira México, S.A de C.V.

16 de Septiembre 8 local 16, Colonia Centro, San Juan del Río, Qro.

C.P. 76800 San Juan del Río, Querétaro.

Teléfono: (427) 272-47-97

www.endira.com.mx

Queda prohibida la reproducción directa o indirecta, total o parcial de esta edición así como la explotación de la misma, sin autorización escrita del editor.

Impreso en México.

ISBN: 978-607-8323-56-2

Diseño: Erik Gastón Sánchez Basurto

Diseño portada: Erik Gastón Sánchez Basurto

Para mayor información, visita:
www.endira.com.mx

¿Tienes algún comentario, duda o sugerencia?

Escríbenos a: editorial@endira.com.mx

ÍNDICE

Introducción	9
1. El rey de los pañales	13
2. Las tandas y su transformación en cooperativa	31
3. La historia de los eternos montacargas	45
4. El hermano Halil	57
5. El amigo del dominó	63
6. El padrino	69
7. Nananina y su familia	75
8. El Niño rico de la SOFOL	83
9. El tapioca	91
10. Mi amigo del banco	97
11. El amo	103
12. Las casas de empeño	113
13. El credicatorce	131
14. El contador del bar	137
15. Inversión para el retiro	143
16. Fraude en el cuasi banco	149
17. Las arquitectas	157
18. Mis socios constructores	165
19. Y después de los cuarenta y tres, ¿qué sigue?	171

INTRODUCCIÓN

He llegado a mis 42 años de vida, desconozco cuantos más podré vivir en este planeta llamado: Tierra. Creo que estoy concluyendo la primera mitad de mi vida y comenzando la segunda. Si pudiera compararlo con un partido de béisbol, diría que terminó la parte alta de la cuarta entrada, y voy a comenzar la cuarta baja (para quienes saben de este bello deporte, sabrán que estoy hablando de la mitad del partido). No por ello significa que estoy renunciando a los *extra innings*, que vendrán después de los 84.

La primera mitad de mi vida me he dedicado a lo que la mayoría de los terrícolas nos dedicamos en este tiempo: crecer, ir a la escuela, terminar estudios universitarios, capacitarme en algunos temas adicionales, tener un trabajo estable, ingresos suficientes para mantener una vida tranquila, casarme, tener hijos, etcétera.

Sin embargo, la segunda mitad de mi vida quiero estar empeñado en algo diferente, y una de las cuestiones que me inquietan es el hecho de trascender. Algo tan sencillo o tan complicado, como se quiera ver. Uno puede trascender en esta vida a través de los hijos, a través de algún legado, de alguna obra o de otras mil maneras.

Una de las formas que quiero trascender es a través de este libro que estoy comenzando el día de hoy; a dos días de iniciada la segunda mitad de mi vida.

Le he llamado *Mis aventuras financieras* porque precisamente de eso se trata; de aventuras que he pasado a lo largo de la primera parte de mi vida y que se han desarrollado en el ámbito financiero, que para quienes me conocen un poco, saben que es la parte que me apasiona en lo profesional.

Mis aventuras financieras es un relato de situaciones que han pasado y que han dejado alguna enseñanza en mi vida; algunas de ellas han sido muy buenas y otras, no tanto. Pero todas me han dejado huella en mi vida y sobre todo me han forjado en el ámbito personal y profesional.

Los hechos que relato son reales, los he vivido en carne propia; sin embargo, el nombre de las personas que han formado parte de este libro los he cambiado con la finalidad de no particularizar con nadie y sobre todo, no enfrentarme a cuestiones que pudieran dañar a alguien más.

Espero que al terminar la lectura de *Mis aventuras financieras*, pueda dejar en muchos alguno de los potenciales lectores potenciales alguna enseñanza, experiencia o conocimiento que el día de mañana se pueda replicar; y que cuando terminen las nueve entradas de este juego de béisbol, o los extra innings, alguien mencione que aprendió algo de este libro y con esto, pueda lograr lo que estoy buscando: que es: trascender.

1.- EL REY DE LOS PAÑALES

Esta primera aventura comienza en el año de 2007. Los protagonistas de esta aventura somos mi amigo el Choco Bombo, su hermano del alma, el señor N y un servidor.

Corrían los primeros meses del citado año cuando mi amigo el Choco Bombo en compañía de su hermano del alma acuden a las oficinas donde prestaba mis servicios como Gerente Administrativo y me proponen comenzar con un negocio. Mi amigo el Choco Bombo lo es desde 1994, nos conocimos en la universidad; estudiamos juntos la carrera de Contador Público y siempre fue un estudiante destacado, hemos permanecido en relativo contacto después de salir de la universidad.

El negocio consistía en importar pañales desde los Estados Unidos. El operador técnico del negocio sería su hermano del alma, quien “conocía perfectamente” la forma en la que se manejaba la importación de los pañales a granel desde el vecino país. Empezaron a platicarme del negocio y de inmediato las pupilas se me transformaron en signos de pesos, que digo de pesos, ¡de dólares!, debido a que cada tráiler que llegara a la ciudad de León nos dejaría una jugosa utilidad. Comencé a hacer las corridas financieras y las utilidades que arrojan los envíos son realmente impresionantes. Así que le dije a mi amigo el Choco Bombo: “

-Para fin de año podré estrenar una camioneta nueva”..

Solo faltaba un pequeño detalle. Para arrancar el negocio

se necesitaba invertir capital y ni el Choco Bombo, ni su hermano del alma, ni yo, teníamos para invertir; así que necesitábamos buscar un inversionista para cumplir nuestros sueños.

Aquí es donde inicia su participación el Señor N. Es una persona madura, con una vida financiera resuelta desde hace mucho tiempo. Le platicamos del proyecto y está dispuesto a invertir, siempre y cuando un servidor, o sea yo, maneje las finanzas del negocio.

Entonces los roles quedarían perfectamente distribuidos: El hermano del alma: Compra, importa y comercializa el producto. El Señor N: Es el inversionista. El Choco Bombo: Es el enlace entre todos, coordinador de logística... O creo que no entendí bien su rol. Y un servidor: El Director Financiero.

PROYECCIÓN FINANCIERA DE LOS PRIMEROS EMBARQUES DE PAÑALES QUE LLEGARÍAN A LEÓN.

Categorías	Meses												Acumulado	
	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo		
DISTRIBUIDORA DE PAÑALES DEL BAJÍO, S.A. DE C.V. Unidades x Distribuir Enero 2007														
INGRESOS														
Remanente Total	0.00	69,700.00	69,700.00	138,400.00	208,100.00	278,800.00	348,500.00	348,500.00	348,500.00	348,500.00	348,500.00	348,500.00	348,500.00	3,136,900.00
Unidades	0.00	39,335.00	39,335.00	78,670.00	118,005.00	153,340.00	191,675.00	191,675.00	191,675.00	191,675.00	191,675.00	191,675.00	191,675.00	1,728,075.00
Unidades	0.00	10,455.00	10,455.00	20,910.00	31,365.00	41,820.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	470,215.00
Unidades	0.00	10,455.00	10,455.00	20,910.00	31,365.00	41,820.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	470,215.00
Unidades	0.00	10,455.00	10,455.00	20,910.00	31,365.00	41,820.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	52,275.00	470,215.00
EGRESOS														
Arriba	0.00	10,455.00	10,455.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	139,910.00
Arriba	0.00	10,455.00	10,455.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	139,910.00
Arriba	0.00	10,455.00	10,455.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	139,910.00
INVERSION														
	0.00	0.00	0.00	10,910.00	21,365.00	31,820.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	339,995.00
	0.00	0.00	0.00	10,910.00	21,365.00	31,820.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	339,995.00
	0.00	0.00	0.00	10,910.00	21,365.00	31,820.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	339,995.00
	0.00	0.00	0.00	10,910.00	21,365.00	31,820.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	42,275.00	339,995.00

Comenzamos a trabajar en los planes: ¿Cuántos embarques por semana?, inversión por embarque, manejo de dinero, apertura de cuentas bancarias, etcétera. Nos arrojó una inversión por tráiler de \$500,000.00 pesos aproximadamente; y para darle continuidad al negocio, se proyectaron cuatro embarques por mes.

Así que solicitamos al Señor N una inversión de dos millones de pesos, los cuales fueron depositados en las siguientes fechas a la cuenta bancaria que abrimos en un banco local:

- \$500,000.00 el 25 de abril.
- \$300,000.00 el 26 de abril.
- \$500,000.00 el 10 mayo.
- \$329,000.00 el mismo 10 de mayo.
- \$500,000.00 el 17 de mayo.
- \$500,000.00 el 25 de mayo.
- Dándonos un total de \$2,629,000.00.

Y ahora sí, teníamos el dinero suficiente para poder llevar a cabo nuestro ambicioso proyecto.

Empezamos operaciones el 26 de abril del 2007. Se elaboró el presupuesto del primer embarque, que consistía en la llegada de dos tráileres, cada uno de ellos con un cargamento de veinte toneladas de pañales a granel a un precio de venta ya negociado por el hermano del alma en \$14.00 el kilo. En total significaba un ingreso de \$560,000.00.

El costo directo, también negociado en los Estados Unidos por el hermano del alma, fue de \$8.86 pesos por kilogramo, más impuestos aduanales de \$99,000.00, un flete de \$26,004.00 y una comisión de la agencia americana de \$11,000.00. En total, un costo de \$490,292.00. Por lo tanto, nuestra utilidad sería de \$69,708.00.

Embarque 1					
Período: 26 de Abril 2007 al de del 2007					
Presupuesto					
Precio Venta kg.		14.00			
Kilos por Trailer		20,000			
Número de Trailers		2			
Ingresos				560,000.00	
Precio Compra kg.	8.8572				Tipo Cambio 9 10.96 x dólar
Costo Total Pañal		354,288.00			
Agente Aduanal (dlis)		9,000.00		99,000.00	
Flete (dlis)		2,384.00		26,004.00	
Agencia Americana (dlis)		1,000.00		11,000.00	
				490,292.00	
Utilidad Neta				69,708.00	
				38,339.40	
				31,368.60	
Real					
Fecha	Concepto	Referencia	Importo	Saldo	Variación
26/04/07	Agencia Americana (500 dlis x trailer)		11,000.00	11,000.00	0.00
27/04/07	Compra Pañal (\$ 10.96 dll)		347,212.80	358,212.80	-6,370.02
27/04/07	Comisión Transferencia		567.18	358,779.98	
27/04/07	Gastos Agente Aduanal (\$ 10.96 dll)		98,640.00	457,419.98	37.08
27/04/07	Comisión Transferencia		397.06	457,817.06	
27/04/07	Comisiones Bancarias		138.00	457,955.06	
10/05/07	Flete		26,000.00	483,955.06	-4.00
				483,955.06	
				483,955.06	
				483,955.06	
					-6,336.94
Ganancias del Embarque					
Concepto	Presupuesto	Real	Diferencia		
Ingresos x Venta de Pañal	560,000.00	560,000.00	0.00		
Costo Total del Pañal	490,292.00	483,955.06	-6,336.94		
Utilidad Neta	69,708.00	76,044.94	6,336.94		
	38,339.40	41,824.72	3,485.32		
	31,368.60	34,220.22	2,851.62		

El Señor N se llevaría el 55% de las utilidades, fue lo negociado con él desde el inicio; y el resto se repartiría entre el Choco Bombo, su hermano del alma y yo. A razón de un 15% cada uno. Este primer embarque significaba

para mí una utilidad de \$10,456.20, cantidad que me iba a ganar con solo administrar los flujos y cuidar el manejo de los recursos.

Entre el 26 de abril y el 10 de mayo de 2007 se efectuaron los pagos mencionados y el costo resultó más económico de lo presupuestado debido al tipo de cambio: Nos ahorramos \$6,336.94. Todos los pagos, incluyendo la compra de pañales, se efectuaban en dólares americanos; así que todavía iba a ganar \$950.54 más de lo presupuestado.

Todo iba viento en popa, se compró la mercancía, venía en camino, y el 10 de mayo, a sugerencia del hermano del alma, se decidió hacer una nueva compra de otros dos tráileres. Como los primeros pañales ya estaban “vendidos” aquí en México, teníamos que abastecer de mercancía, por lo cual nuevamente hicimos nuestro presupuesto y en esta ocasión, ya con la pericia obtenida del primer pedido, acertamos los tiempos de compra y en solo una semana pudimos tener cubiertos todos los costos, y ¡sorpresa!, el tipo de cambio nos volvió a favorecer, ahora nos ahorramos \$11,507.20, por lo que nuestra utilidad ya rondaba los \$81,215.20.

Embarque 2		Periodo: 10 de Mayo 2007 al [redacted] de del 2007			
Presupuesto					
Precio Venta kg.	14.00				
Kilos por Trailer	20,000				
Número de Trailers	2				
Ingresos			560,000.00		
Precio Compra kg.	8.8572				
Costo Total Pañal	354,288.00				
Agente Aduanal (dls)	9,000.00				
Flete (dls)	2,384.00				
Agencia Americana (dls)	1,000.00				
			490,292.00		
Utilidad Neta			69,708.00		
			38,339.40		
			31,368.60		
Real					
Fecha	Concepto	Referencia	Importe	Saldo	Variación
10/05/07	Agencia Americana (500 dls x trailer)		11,000.00	11,000.00	0.00
10/05/07	Compra Pañal (\$ 10.86 dll)		344,044.80	355,044.80	-10,243.20
10/05/07	Gastos Agente Aduanal (\$ 10.86 dll)		97,740.00	452,784.80	-1,280.00
17/05/07	Flete		26,000.00	478,784.80	-4.00
				478,784.80	
				478,784.80	
				478,784.80	
				478,784.80	
				478,784.80	
				478,784.80	
					-11,507.20
Ganancias del Embarque					
Concepto	Presupuesto	Real	Diferencia		
Ingresos x Venta de Pañal	560,000.00	560,000.00	0.00		
Costo Total del Pañal	490,292.00	478,784.80	-11,507.20		
Utilidad Neta	69,708.00	81,215.20	11,507.20		
	38,339.40	44,668.36	6,328.96		
	31,368.60	36,546.84	5,178.24		

DETERMINACIÓN DE UTILIDADES DEL PRIMER EMBARQUE DE PAÑALES.

Ahora solo faltaba esperar a que llegaran los tráileres a su destino, entregarlos y esperar un tiempo prudente para que nos pagaran \$1,120,000.00, producto de la venta de ochenta toneladas de pañales.

De los \$2,629,000.00 invertidos por el Señor N, ahora teníamos gastados \$962,739.66. Teníamos dinero disponible, y el hermano del alma nos volvió a convocar a una reunión para ofrecernos un nuevo negocio, donde él aseguraba que contaba con una amplia experiencia: Compra-venta de desecho de plástico, traída de Estados Unidos para vender en fábricas de León.

DETERMINACIÓN DE UTILIDADES DEL SEGUNDO EMBARQUE DE PAÑALES A LEÓN.

No entiendo cómo nos convenció, pero accedimos. La voluntad estaba, la credibilidad en el hermano del alma también, y lo más importante: el recurso también; así que se decidimos invertir \$329,000.00 en una compra de plástico, con lo cual ya teníamos invertido en nuestro negocio \$1,291,739.66.

El 17 de mayo hicimos un tercer pedido de dos tráileres, en esta ocasión el costo total fue de \$496,257.30. Así que ya teníamos invertido \$1,787,996.96; solamente teníamos disponible para esa fecha \$841,003.03.

Para ese entonces, nuestros números seguían siendo alegres, imagínate, seis tráileres de \$560,000.00 cada uno, \$3,360,000.00 de ingresos generados en menos de un mes, utilidad promedio de \$480,000.00 en total; de los cuales \$72,000.00 eran para mí, ¡y solo de treinta30 días de trabajo!, algo maravilloso.

Por esas fechas, por cuestión del trabajo que desempeñaba como Gerente Administrativo en la compañía constructora, tuve que hacer un viaje a la ciudad de México, en donde tuve oportunidad de platicar en la comida del evento con algunos colegas contadores. Corrían las copas de vino y al calor del alcohol, la charla amena y el ambiente, salió el tema de los pañales. Los asistentes me permitieron explayarme en la conversación, todo era buenas noticias, las cifras exuberantes y alegres, las miradas de alegría de algunos, de envidia de otros y se acuñó el término que da

título a este capítulo al considerarme: El rey de los pañales. En ese momento no imaginaba lo que vendría meses después. Todo era miel sobre hojuelas, solamente había que repetir la rutina efectuada hasta ese entonces y se iría acumulando una riqueza personal a razón de \$72,000.00 mensuales. Que lejos estaba de lo que sería la realidad meses después.

El tiempo pasaba y no llegaba el primer embarque a su destino en la ciudad de San Luis Potosí en México, donde se encontraba el cliente que nos compraría los cuatro primeros tráileres (recordemos que en total compramos seis de pañales y uno de plástico).

Las excusas comenzaban a aparecer por parte del hermano del alma. Primero era el hecho de que se habían detenido los tráileres en la aduana, después, que al llegar a San Luis Potosí, los pañales no venían en las condiciones acordadas y que iban a regresar el pedido; luego que habían aceptado el pedido pero que lo querían pagar más barato... en fin, un sinnúmero de pretextos. En una reunión solicitamos al hermano del alma que fuera a San Luis Potosí y luego a Estados Unidos para que investigara que había pasado y para que nos informara de manera puntual.

De inmediato se embarcó, primero hacia la frontera en Brownsville para verificar por qué no dejaban pasar del lado mexicano los tráileres; una vez que se aseguró de que cruzaran la frontera, se regresó en una caja de tráiler "sufriendo" las inclemencias; después fue a la ciudad de San Luis Potosí para reunirse con los compradores de los

pañales, quienes aceptaron los dos primeros tráileres, pero los dos restantes no, puesto que eran de una calidad inferior.

Decidimos enviar al Choco Bombo a la ciudad de San Luis Potosí a verificar si su hermano del alma nos estaba diciendo la verdad. Corría el mes de agosto del 2007 y el resultado de su viaje fue: “Los dos tráileres rechazados estaban en la bodega; es cierto que los pañales no tienen la calidad que tratamos en Estados Unidos. Así que debemos regresarlos al proveedor, necesitamos pagar un flete de regreso, el producto no es lo que habíamos solicitado”.

Se preguntarán: ¿Y ya nos pagaron los dos primeros que si aceptaron? ¡Pues no! La razón es que nuestros compradores esperaban contactar a un distribuidor que iba a pagar los pañales y de inmediato nos los pagarían a nosotros.

El Señor N comenzó a desconfiar de la bondad del negocio planteado en los primeros meses del 2007, y de inmediato solicitó la devolución de su remanente: los \$841,000.00 para tenerlos en reserva; y mencionando que no nos volvería a fondear hasta que tuviéramos el primer pago de \$1,120,000.00 de los dos primeros tráileres.

La devolución del dinero se hizo en partes. Los primeros \$615,000.00 los devolvimos en septiembre del 2007, y en octubre los \$226,000.00 restantes.

El tiempo siguió pasando y no teníamos noticia de pago alguno. El hermano del alma, cada vez menos presente;

nos llamaba por teléfono o nos enviaba mensajes a través del Choco Bombo para darnos un nuevo pretexto del por qué no nos habían pagado ni siquiera los dos primeros tráileres.

Llegó el fatídico mes de octubre de 2007; el Señor N, ya convencido de que había entrado a un mal negocio, finalmente solicitó la devolución de su dinero, un total de \$1,788,000.00; de lo cual nunca había visto un peso de ganancia.

Para esas fechas el hermano del alma ya había desaparecido totalmente de León, ocasionalmente teníamos noticias de él a través del Choco Bombo; nos enteramos de que había migrado de manera casi permanente a Estados Unidos con el pretexto de darle puntual seguimiento al segundo embarque de pañales que nos regresaron de San Luis Potosí por la mala calidad, posteriormente, para darle seguimiento al embarque de plástico que nunca supimos si se compró o no, porque los \$329,000.00 que nos costaron, el hermano del alma nunca nos los comprobó, solamente recibió un depósito en su cuenta y no supimos más.

Pudimos conseguir \$288,000.00 que le entregamos al Señor N en diciembre del 2007 y para esa fecha, ahora sí, no teníamos de donde sacar el restante entre el Choco Bombo y un servidor. Teníamos ante nosotros un adeudo de \$1,500,000.00 entre dos, a lo cual, el Señor N nos hizo firmar un pagaré por \$750,000.00 a cada uno y de forma cruzada para ser responsables por el total del adeudo.

¡Un millón de pesos! En mi vida los había visto juntos, y mucho menos tenía idea de cómo iba a pagarlos. Mi sueldo mensual en ese entonces era de \$37,835.00 en la empresa para la cual trabajaba y, de manera adicional, recibía \$17,500.00 por unas asesorías y contabilidades que llevaba a la par de mi trabajo. En total: \$54,835.00 mensuales. Trabajando sin gastar un solo peso tardaría veintisiete meses en pagar el adeudo. Era agobiante pensar todos los días en esa deuda tan grande.

Recuerdo que una noche, comenzando el 2008, estando en casa platicando del tema me agobié tanto, que me dispuse a llamarle a mi jefe directo: el Director General de la empresa, quien amablemente me recibió en su casa a las diez de la noche. Le platicué del problema a grandes rasgos, le mencioné cómo fue que me metí en el negocio, el involucramiento del Señor N y el monto de la deuda que tenía enfrente de mí. No sé qué esperaba con esa conversación, pero si estoy seguro de que no esperaba la contestación que recibí: Un millón y medio de pesos es exactamente lo que debo de mi casa, pero yo tengo veinte años para pagarla, y aun así es un pago muy pesado para mí, me imagino lo que debe ser tener que pagarlos en un tiempo más corto; ¡sí que tienes un gran problema!

Salí de su casa más desmoralizado, no había encontrado ningún apoyo de su parte, no tendría por qué haberlo encontrado, pero fue una noche bastante larga y frustrante. Regresé a casa y ahí empezaba mi verdadero problema, ¿cómo le iba a hacer para pagar esa cantidad tan grande y en tan poco tiempo?

Porque he de mencionar que el Señor N, si bien no nos puso un ultimátum o una fecha fatal para pagarle, si esperaba que le cubriéramos su adeudo en el menor tiempo posible. Comenzamos a llamar al hermano del alma para hacerle saber que era responsable de cubrir ese adeudo. Nunca se negó a pagarnos, pero tampoco nos dijo cómo o cuando nos pagaría.

En marzo de 2008, el Señor N, ya molesto porque no recuperaba su dinero, nos convocó a una reunión, pero donde acudiéramos los cuatro; porque estaba consciente de que ni el Choco Bombo ni un servidor nos habíamos quedado con su dinero y que, el principal responsable por haber hecho la negociación, era el hermano del alma, así que a él también lo mandó llamar.

Días antes, el Señor N, quien tenía una relación de mayor confianza conmigo, me comentó que a esa reunión asistirían personas que presionarían al hermano del alma para que consiguiera el dinero o cobrara para recuperar su capital, que se iba a mostrar muy molesto y que de cierta forma, nos iba a amenazar a los tres, pero que era solamente para que los otros dos sintieran presión, que yo no me preocupara porque no iba a hacer nada en mi contra. Solo eso faltaba, ya estábamos entrando en el rubro de las amenazas personales y las presiones psicológicas con la finalidad de que pagáramos el dinero que le debíamos.

Llegó la reunión la noche de un día de marzo. Puntualmente acudimos el hermano del alma, el Choco Bombo y yo. El lugar de reunión fue la sala de juntas de la empresa donde yo trabajaba. Pocos minutos después de las 7:30 de la

noche llegó el Señor N acompañado de dos personas mal encaradas que más bien parecían delincuentes, vestían pantalón vaquero, camisa a cuadros, botas texanas y sombrero de terciopelo; hicieron su arribo a la sala de juntas. De solo verlos, sentí que me volvieron a salir las anginas (las cuales me operaron a la edad de dos años). Nos sentamos todos en la mesa y el Señor N tomó la palabra; cuestionó al hermano del alma de la fecha de cuando le iba a pagar el millón y medio de pesos. El hermano del alma, un poco nervioso, titubeaba al hablar; le empezó a decir que él no tenía su dinero, que lo tenían las personas de San Luis Potosí, que no habían pagado pero que prometieron hacerlo a la brevedad. Empezó a dar rodeos en las respuestas y, de pronto, uno de los guardaespaldas lo tomó de las manos y, mirándolo fijamente a los ojos, le dice con voz firme:

-¿Cuándo le vas a dar al Señor N su dinero?

El hermano del alma se quedó mudo, solamente pudo contestar:

-En cuanto me paguen.

Los vaqueros amenazaron con volver en un mes, querían que ya estuviera liquidada la cuenta, porque si no, nos íbamos a atener a las consecuencias. Se levantaron de la mesa y salieron en compañía del señor N, quien solamente dijo:

-Nos vemos en un mes.

La reunión duró aproximadamente treinta minutos. Tanto el Choco Bombo, como un servidor, estábamos temblando del susto. Nunca en mi vida me habían amenazado de esa

forma. El hermano del alma, ya un poco repuesto del susto que le metieron por agarrarle las manos y hablarle en voz firme, dijo:

-Estos vaqueros cibernéticos no me asustan, he conocido gente en frontera mucho más ruda que ellos.

A partir de ahí se les quedó el apodo de: vaqueros cibernéticos. Cada vez que venía el Señor N a ver cómo iba la recuperación de su cuenta, ellos lo acompañaban. La situación comenzaba a tornarse delicada, porque ya no sólo se trataba de liquidar una deuda, sino que, además, peligraba nuestra integridad física si no cumplíamos.

A pesar de que el señor N me había dicho que no tuviera pendiente, los vaqueros cibernéticos no me decían lo mismo, así que ahora más que nunca teníamos que encontrar la forma de liquidar esa deuda.

Hablamos con el hermano del alma para saber qué bienes tenía para darlos como pago al Señor N, quien nunca se negó a recibirlos para liquidar el adeudo, lo cual ya era una gran ventaja.

El 30 de junio de 2008 conseguimos los primeros \$40,000.00 de una maquinaria llamada Chilers. Por indicaciones del Señor N tuve que disponer de mi patrimonio personal, a mis treinta y cinco años mi patrimonio disminuía por el pago de una deuda, por un mal negocio. Tuve que reunir el dinero de mis cuentas bancarias y logré reunir \$150,000.00, mismos que le entregué al Señor N como abono.

Para el mes de julio nos pidió otro abono considerable. El Choco Bombo entregó \$20,000.00 en efectivo y su automóvil VW Bora valuado en \$135,275.00. Por mi parte, entregué \$100,000.00 y el hermano del alma su automóvil Volvo valuado en \$90,000.00 y unos molinos de plástico valuados en \$130,000.00.

Agosto fue un mes malo y no pudimos pagar ni un solo peso de la deuda, la cual ya había disminuido a \$942,880.79

En los meses restantes de ese año entre el Choco Bombo y yo pagamos solamente efectivo, \$430,000.00. Yo seguía exprimiendo mis ahorros, además hice un acuerdo verbal con el Señor N de que yo cubriría el 50% del adeudo, es decir, iba a pagarle \$750,000.00. Para diciembre de ese año mi adeudo personal ya solo era de \$34,077.00; aunque la deuda total todavía era de \$512,880.79. ¿Cómo le estaba haciendo? No sé.

El año de 2009 ya fue totalmente distinto para mí, ya me había librado de mi compromiso personal de liquidar el 50% del adeudo; sin embargo, tenía el compromiso moral con el Señor N de seguir presionando al Choco Bombo y a su hermano del alma para liquidar el más de medio millón de pesos que aún se le adeudaba.

Para septiembre de 2009 la deuda estaba casi liquidada, solamente se debían \$41,830.79, los cuales se liquidaron en el mes de noviembre con aportación en efectivo del Choco Bombo, le entregó al Señor N un cheque por esa cantidad; y con eso dimos por terminada nuestra eterna deuda.

Treinta y cinco meses de ilusiones y sufrimiento. Nuestra economía estaba devastada, pero recuerdo que tanto el Choco Bombo como un servidor nos sentíamos liberados, por fin podíamos volver a dormir tranquilos, liquidamos con mucho esfuerzo una deuda grande adquirida en nuestra corta vida como empresarios.

Esta primera experiencia en el mundo de los negocios me dejó sumamente afectado, no estaba acostumbrado a perder en los negocios. Tenía cuatro años de haber entrado a trabajar en la empresa de construcción, acababa de comprar mi casita de INFONAVIT y siempre había trabajado de manera independiente en un despacho contable. Como todo profesionalista de mi edad, empezaba a forjar mi patrimonio cuando, de repente, y por un negocio mal planeado, lo había perdido. Mis años de trabajo y ahorro se habían ido en solo treinta y cinco meses. Sin embargo, ahora que la cuenta estaba liquidada y que volvía a tener la lucidez necesaria para saber qué hacer de ahí en adelante, me propuse nuevas metas financieras: Tenía que buscar la forma de cómo recuperar los \$650,000.00 que habían salido de mi patrimonio. Segunda, analizar los errores que había cometido en este negocio para no volver a cometerlos en fechas futuras.

En el 2010, cada vez que recordaba lo sucedido, me decía: “Tomé una maestría en finanzas que me costó \$650,000.00, es como si hubiera ido a Harvard, pero sin salir de casa”. Tenía que invertir en capacitarme en finanzas; no podía permitirme cometer un nuevo error de esa magnitud. Comencé a buscar libros de finanzas y encontré la serie de Padre Rico, Padre Pobre del Sr. Robert Kiyosaki y comencé

a leer, leer y leer. Tenía que educarme financieramente; al día de hoy tengo veinte libros de él, los cuales me han enseñado mucho sobre educación financiera, tema que en 2007 era desconocido para mí.

El Choco Bombo me decía que se sentía culpable por haberme invitado a ese negocio, él había terminado su deuda con el Señor N, pero no descansaría hasta devolverme hasta el último centavo que había yo puesto para ese negocio. Eso quería decir que mi primer meta financiera de recuperar los \$650,000.00 estaba resuelta, en teoría, ya que el Choco Bombo se encargaría de recuperar mi dinero. Sabía que lo iba a cumplir; y así, la segunda meta financiera también estaba en proceso: educarme financieramente para no cometer los mismos errores.

El Choco Bombo terminó de pagarme el 26 de mayo de 2011. Cumplió su palabra: me pagó hasta el último centavo de lo que yo había perdido con el negocio de los pañales.

Así termina esta primer aventura financiera, la más dramática, pero la que también me abrió un nuevo mundo: el mundo de las finanzas.