

6, 7, 8%. Le dije, por qué no le alquilamos la escuela al 3 % de su valor, es cobrando, pero dando un subsidio para la educación y todo el mundo dijo que estaban de acuerdo con eso e hicimos el acuerdo de que se lo íbamos a alquilar al 3 % y fue así para todas las que son las organizaciones sin fines de lucro que están en las áreas revertidas.

Rosario Grajales: Usted de cierta manera es un modelo a seguir para muchos empresarios. En el año 2014 la famosa publicación Forbes dio a conocer que usted era el hombre más rico de Centroamérica, sin embargo, detrás de eso hay una persona con mucha superación a nivel personal y profesional; cuando mencionamos el apellido Motta enseguida pensamos en un hombre exitoso, acaudalado, pero en pocas palabras quiero que cuente alguna anécdota, triste niñez, algún sueño, de su juventud y cómo ve la vida en su tercera edad.

Stanley Motta: Ayer cumplí 72, pero sé que tengo todos los dígitos enredados. Todavía veo a mi papá, que fue muy bueno enseñándonos cómo hacer una transición. Siento que tengo esa obligación, no solamente con mis hijos, sino con los ejecutivos. Eso es parte de cuando uno llega a esta edad, cuando comienza a pensar en términos de ¿qué quiero hacer y cuánto tiempo me va a tomar? porque el tiempo corre muy rápido. Recuerdo cuando aprobaron los Tratados del Canal de Panamá que pensé que los 20 años de transición eran demasiados largos. Pasaron los 20 años y ahora tenemos 17 años después de eso, el tiempo corre. De esa perspectiva, si tienen que tener claro en cuánto tiempo se ejecutará. Tengo una costumbre con mi gente, que cuando yo estoy pidiendo un informe o algo, siempre le pregunto en cuánto tiempo me lo pueden tener, siempre me prometen la semana entrante, dos semanas, pasado mañana y yo siempre le doy más tiempo, porque al final ellos se tienen que ahorcar con su propia soga, porque se les acaban los tiempos.

Sigo con el mismo sueño que siempre tuvo mi papá y es eso es cómo crear trabajo. Siempre he dicho que los negocios tienen que tener tres cosas esenciales: crear buenos puestos de trabajo, crear un buen impacto en la sociedad o dar un servicio en la sociedad y tiene que ser rentables para que sean sostenibles en el tiempo, porque si no son rentables, no van a ser sostenibles en el tiempo, van a ser quizás muy bonito, muy bueno, al final cierra y es una trampa para la gente.

Rosario Grajales: Por twitter nos llegó una pregunta, que nos hable de liderazgo y el programa que apoya de líderes centroamericanos.

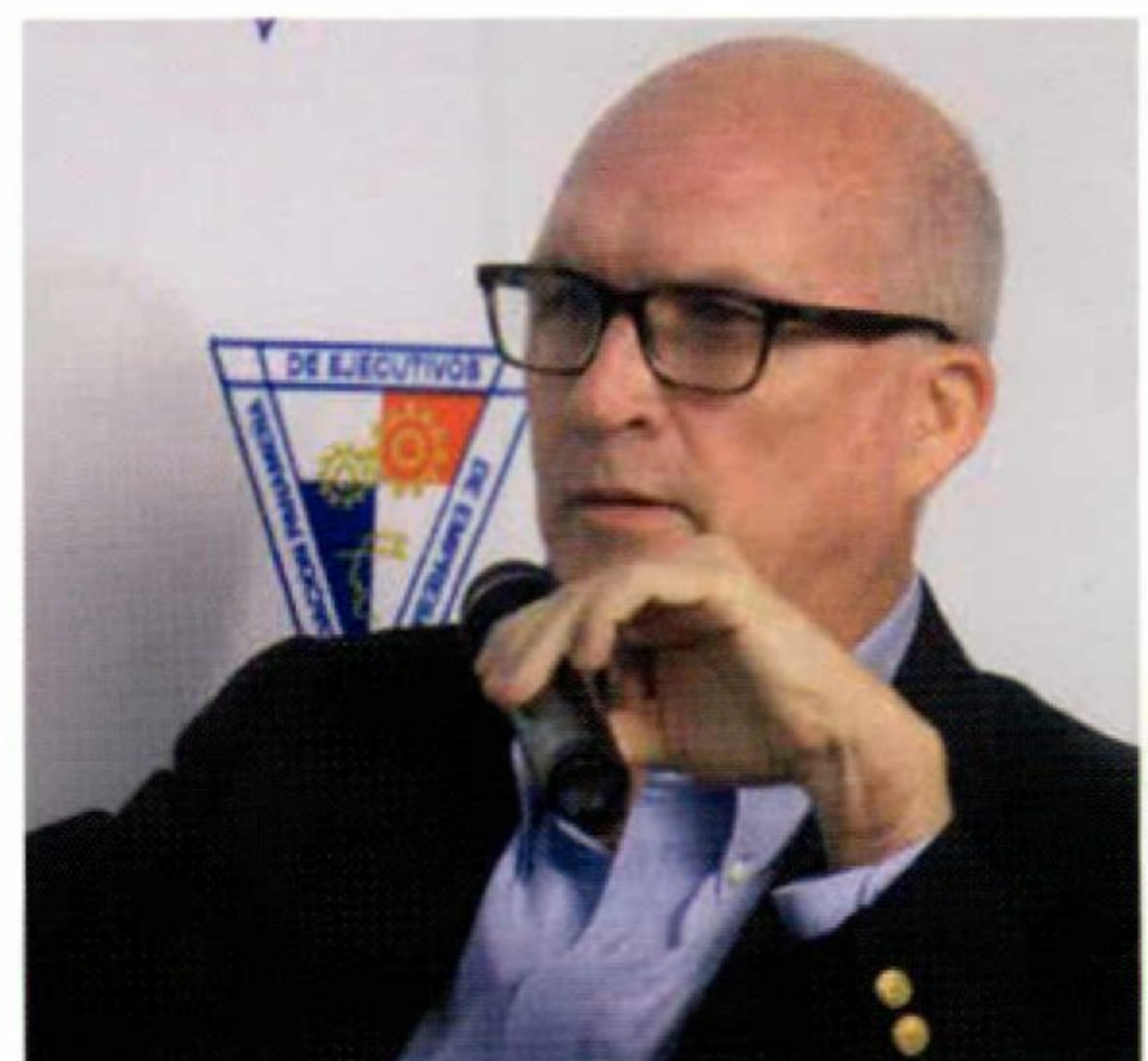
Stanley Motta: Liderazgo para América Central conocido como CALI es un programa que comenzamos en Panamá y Centroamérica, con el Aspen Institute en Washington y el Aspen Colorado; básicamente está diseñado para que gente joven, entre 30 y 45 años, pase por 4 seminarios de 1 semana cada uno, por 6 meses y cada clase tiene 24 estudiantes, 4 de cada país. La idea es que la gente tenga una reflexión en su vida, en ese momento que uno está tratando de ver cuál es el futuro y la mayoría ya han sido exitosos en la empresa privada, manejando ONG y en el mundo político. La idea es preguntar qué clase de líderes quieren ser en el futuro, van becados y tienen la obligación de ir.

Rosario Grajales: Cuando a mi me dijeron que tenía la oportunidad de entrevistarle, busqué toda la información en Google y me llamó poderosamente la atención que en una entrevista, usted menciona que a las personas se les olvida el fracaso entre tantos éxitos, pero que uno aprende más de los fracasos que de los éxitos. ¿Ha fracasado en algún negocio, qué ha aprendido?

Muchos, lo bueno de los fracasos es que los vas enterrando y la gente no los ve. Nosotros tenemos una política de cómo tratar los fracasos. Primero, nunca hacemos una apuesta del todo por el todo. Nosotros sabemos el tamaño de la apuesta, sabemos el tamaño de la inversión, sabemos en qué tiempo tenemos que poner la plata; está muy bien organizado, pero a veces uno fracasa. Cuando fracasamos solamente tenemos una reunión con un solo propósito y es hablar sobre qué aprendimos del fracaso, porque si uno sigue hablando del fracaso, uno está poniendo el dedo en la yaga y el ejecutivo que tuvo ese fracaso no puede progresar, entonces lo importante es que los fracasos los vas a tener, tienes que esperarlos, lo importante es cómo manejarlos y como lo vas a manejar es hablando clarito y siempre con una actitud de que aprendimos. Voy a dar un ejemplo : un amigo mío que conozco muy bien, un empresario exitoso, me trajo a alguien con un proyecto nuevo en Estados Unidos y nos presentó el proyecto, lo analizamos y parecía que iba a ser muy bueno e hicimos la inversión. Como a los seis meses habíamos perdido el dinero. ¿Qué pasó? El tipo era un estafador, un ladrón. Yo había asumido que mi amigo lo había entrevistado y él había asumido que yo lo había hecho. Entonces, los dos perdimos plata, pero aprendimos algo, no hacemos negocios con alguien que nosotros no conocemos, que vamos a hacer nuestra propia diligencia, no importa quién te trae la persona, no asumir que la otra persona va a hacer la diligencia. Se puede aprender bastante de los fracasos.



Pedro Vallarino Cox, Stanley Motta.



Surse Pierpoint