

El protagonista de 'Harry Potter' se hace mayor. **Chucho y Bebo Valdés**, padre e hijo juntos al piano en su primera gira. **Carlos Slim**, el segundo hombre más rico del mundo. **Café de tres religiones**. **Monfragüe**, el valle de los buitres. La verdad de los **niños apadrinados** en Ecuador. **Moda** con aires de pradera. **Cocina** fina y fría.

EL PAÍS SEMANAL Número 1.607. Domingo 15 de julio de 2007

## ENTREVISTA

[03]

Empresario mexicano de origen libanés, de 67 años, es uno de los hombres más poderosos y ricos del planeta. Para la revista 'Forbes', está casi igualado en millones con Bill Gates. Su imperio se reparte entre finanzas y plataformas petrolíferas, y es el rey indiscutible de las telecomunicaciones.

# Carlos Slim

## El segundo hombre más rico del mundo

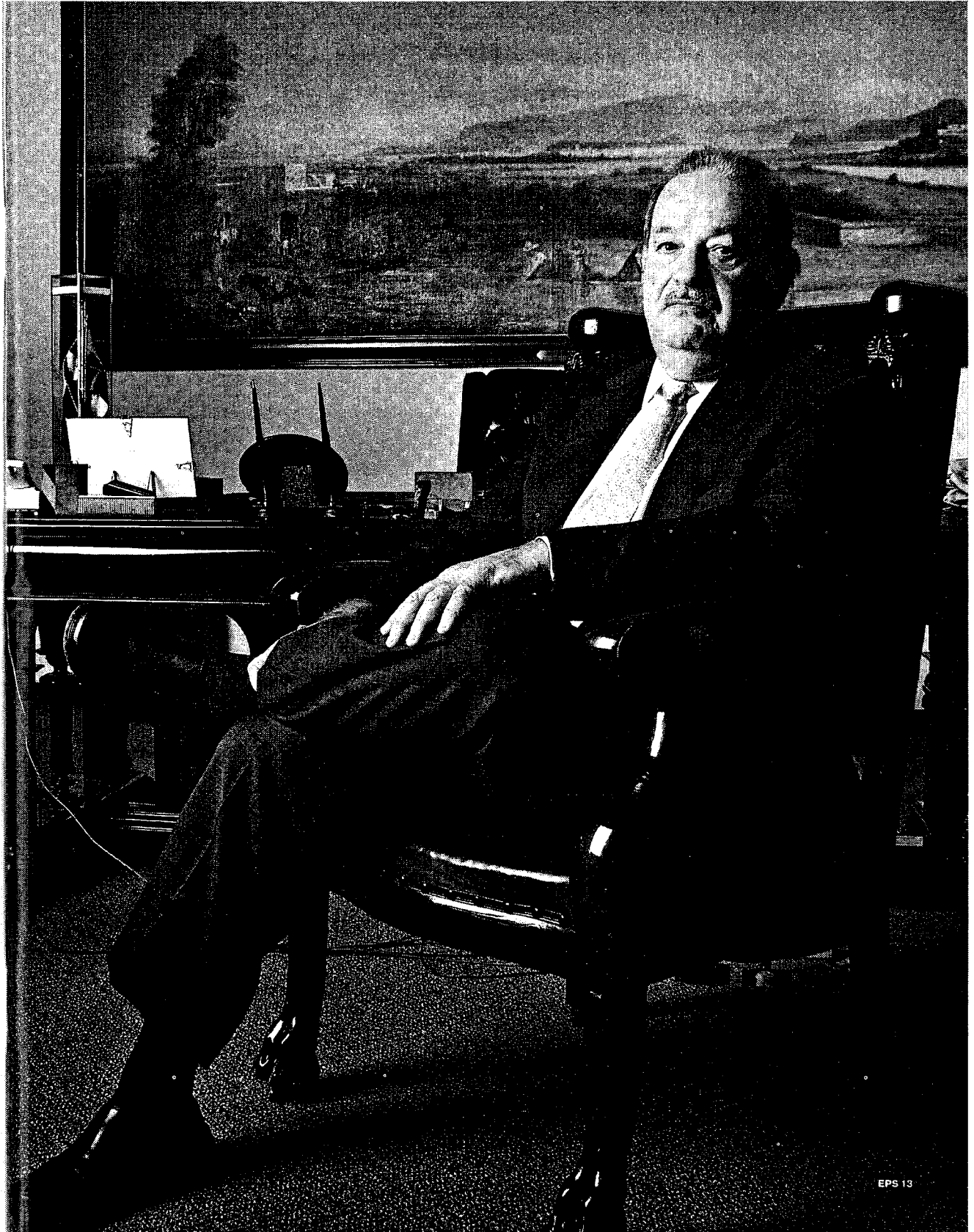
Por **Francesc Relea**. Fotografía de **Marcelo Salinas**

**El 'ingeniero' ojea** ensimismado el catálogo de la próxima subasta de Christie's en Nueva York. Pinturas, mobiliario del siglo XIX, una extensa colección de porcelana, ropa, joyas y recuerdos de la gran pantalla saldrán a remate a precios que oscilan entre 200 y 500.000 dólares. No será una subasta cualquiera, porque estará en venta una buena parte del legado de la actriz María Félix, la belleza más deslumbrante que ha dado el cine mexicano, fallecida en abril de 2002. "Están baratos los precios", comenta el *ingeniero* a su asistente, sin levantar la vista de las páginas del catálogo. "Permítanme un instante", dice a modo de disculpa, mientras el fotógrafo acomoda las luces. El *ingeniero*, así le llaman sus colaboradores, es Carlos Slim Helú, de 67 años, descendiente de libaneses que emigraron a México, padre de

tres mujeres y tres varones, licenciado en Ingeniería por la UNAM, dueño del mayor imperio económico de México y segundo hombre más rico del mundo, según la revista *Forbes*. Gran coleccionista de pintura y escultura, el rey de las telecomunicaciones exhibe su patrimonio artístico en el Museo Soumaya, en la ciudad de México, que alberga la segunda colección más importante del mundo fuera de Francia del escultor Auguste Rodin. El despacho principal de Slim está en la sede del grupo financiero Inbursa, en la parte alta de la ciudad. En este edificio de escaleras y paredes de mármol descansa una réplica de *La Piedad*, de Miguel Ángel, que tiene la bendición del Vaticano y la certificación de la Casa Buonarroti. Hay también una amplia sala de exposiciones, donde abunda la pintura latinoamericana y europea.

En la planta noble del edificio, dos esculturas, bronce con pátina, de Rodin, *La eterna primavera*. La vigilancia policial es ostensible, pero no apabullante.

Preside el despacho del *ingeniero* un cuadro del paisajista estadounidense Conrad Wise Chapman. Sentado en su dominio, en mangas de camisa, con las iniciales bordadas, corbata verde y un puro Cohiba Lanceros en la mano. A su lado, Arturo Elías Ayub, el yerno que actúa como portavoz del imperio desde el cargo de director de comunicación social del Grupo Carso (Car, de Carlos, y So, de su esposa, Soumaya, fallecida en 1999). Así nos recibe el hombre más poderoso, dicen en México, amigo de ricos y famosos del mundo entero, y que en la lista de multimillonarios de *Forbes* figura cada día más cerca del primero, el estadounidense Bill >



➤ Gates, dueño de Microsoft. Slim ocupaba el año pasado el tercer lugar, pero el valor de sus múltiples empresas aumenta a tal velocidad en los mercados que algunas publicaciones le sitúan incluso en el primer puesto.

Su imperio se reparte entre telecomunicaciones, comercio, infraestructura y banca; da empleo directo a 220.000 personas e indirecto a medio millón, aporta el 6,3% del PIB de México y tiene un valor estimado superior a los 53.000 millones de dólares, en un país con la mitad de la población en el umbral de la pobreza. Ni sus peores adversarios dudan de su olfato para los negocios, condición que ha cultivado desde muy joven. Las críticas contra el magnate asoman cuando se hace un repaso a la hegemonía apabullante que ostenta en el sector de las telecomunicaciones.



**MECENAS.** Carlos Slim (segundo por la izquierda), con el presidente de Panamá (en el centro) y Felipe González, en 2004. Su hija Soumaya, inaugurando una exposición en el centro histórico de México.

Es el amo y señor de la telefonía en México, fija y móvil, y controla una importante cuota de los mercados en América Latina. Sus competidores lo tienen difícil para hacerle sombra, y se quejan de que abusa de las prácticas monopolistas con la condescendencia de los organismos reguladores, desde que compró Teléfonos de México (Telmex), la gigantesca compañía estatal privatizada a comienzos de los noventa.

En los últimos años, Slim ha mostrado especial interés en la filantropía sin abandonar los negocios. A través de sus dos fundaciones y tres institutos para la salud, la educación y el deporte, ha financiado 200.000 operaciones quirúrgicas, 70.000 gafas, 150.000 becas y ha donado 95.000 bicicletas. Se ha comprometido a invertir hasta 10.000 millones de dólares en los próximos cuatro años en proyectos filantrópicos.

“Da lo mismo”, contesta Carlos Slim a la pregunta de si le gustaría ser el más rico del planeta. “Cuando se pone uno a competir para ganar la carrera de 100 metros o el maratón, puede tener algún sentido tratar de ganar la medalla de oro, pero esto no es ninguna competición. La actividad empre-

sarial es una vocación. Es estimulante ver cómo las cosas, los planes, los objetivos empresariales se van cumpliendo”.

#### ¿Cómo empezó a ganar dinero?

Pues el que me daba mi papá los domingos. Ése fue el primer dinero.

#### Digamos en el mundo de los negocios.

El primero fue ahorrando e invirtiendo desde niño. Yo tenía inversiones desde pequeño. No era dinero de mi trabajo, era del domingo, pero a los 12 años ya tenía mis primeras inversiones. Empresarialmente, empecé hace 42 años, en 1965 establecí varias empresas: Constructora Carso, una mina de cobre, una embotelladora de refrescos, inmuebles, promoción de viviendas, esta casa de Bolsa Inbursa... Tenía seis o siete empresas.



#### ¿Su verdadero despegue económico se produjo con la privatización de Teléfonos de México (Telmex)?

No, yo lo situaría diez años antes de la compra de Telmex. Por un lado, con una inversión industrial en 1981, en una empresa de tabacos, Cigatam, que generó un gran flujo de dinero y nos permitió invertir en otras cosas. Fabricábamos Marlboro y otras marcas. Los negocios de cigarrillos han dado siempre muchos dividendos, y en nuestro caso los reinvertimos, pues esta empresa lleva pagando importantes dividendos desde hace 26 años. Cuando vino la crisis de la deuda de 1982 fuimos los únicos que invertíamos. Compramos algunas empresas al 1,5% del valor contable.

#### O sea, que la crisis de la deuda les benefició.

Creo que la crisis de la deuda afectó a todo el mundo. Lo que ocurrió es que también vino la nacionalización bancaria, que generó desconfianza y provocó la huida de capitales. Muchas empresas extranjeras vendieron sus operaciones nacionales. Entonces, nosotros compramos e invertimos, yo diría que mexicanizamos seis o siete

empresas, desde fábricas de aluminio hasta llantas, química, Sanborns. El valor de las empresas cayó en picado. Por ejemplo, lo que es hoy Wal-Mart valía 77 millones de dólares en 1982, y lo que es hoy Cementos Mexicanos (Cemex) valía 26 millones de dólares. En aquella época hicimos las grandes inversiones. Comprábamos por nada paquetes de acciones importantes. Eran buenos tiempos para comprar barato. Echamos a andar estas empresas y posteriormente revendimos algunas.

El 100% de British American Tobacco, líder del sector, le costó a Slim cinco millones de dólares, y la vendió por 40 millones. En 1984 compró un paquete importante de acciones de Bancomer (hoy BBVA) por 55 millones de dólares al contado, que incluía la compañía de seguros Bancomer. Luego decidió vender. Previamente, en 1981 había creado el fondo de inversión Inbursa, del que habla con orgullo: “Desde su fundación hasta 1990 nunca bajó el valor de las acciones, excepto en septiembre de 1992. En estos 26 años, su rendimiento anual compuesto en dólares ha sido del 22,4%. No todo es Telmex”.

No todo es Telmex, porque el imperio de Carlos Slim incluye un conglomerado de intereses en numerosos sectores, como finanzas, ferrocarriles, cadenas de centros comerciales, minas, componentes industriales, cigarrillos e infraestructuras (carreteras y plataformas petrolíferas). Pero es en las telecomunicaciones —telefonía fija (Telmex), móvil (América Móvil) e Internet (Prodigy)— donde Slim es el líder.

“Lo importante es que una empresa como América Móvil, que hace 15 años valía cero, ha tenido un desarrollo formidable. Es una empresa que ha crecido al 66% durante 16 años, a base de adquisición de operaciones iniciales para su desarrollo, y de concesiones y licencias para poder operar. El año pasado, uno de cada dos latinoamericanos tenía un teléfono móvil, y este año, dos de cada tres. En algunos países de Latinoamérica tenemos una penetración semejante a la de Estados Unidos”.

#### ¿Qué es para usted la competencia?

Un estímulo.

#### ¿Y usted está a favor de la competencia?

Claro. Lo hace uno mejor. Imagínese que no tuviéramos competencia. No habríamos salido de México. Cuando Telefónica vino aquí, decidimos salir fuera. Lástima que no nos dejaron entrar en España.

**Si es un defensor de la libre competencia, ¿por qué le acusan de lo contrario, no sólo sus competidores, sino también organismos internacionales como el Banco Mundial y la OCDE?**

Los organismos internacionales empujan para que las empresas de los países desarrollados controlen los mercados. Claro, son manejados por ellas.

**¿El Banco Mundial, por ejemplo?**

Es el mejor ejemplo. ¿Quién pone al presidente del Banco Mundial? ¿Cuándo ha visto a un mexicanito o un latinoamericano de presidente del Banco Mundial? Por otra parte, los ataques arrecian cuando vienen etapas de competencia. Entre 1991 y 1996, en México había monopolio en el servicio de larga distancia, y nadie lo criticaba. En 1997 entró la competencia, empezó la crítica y llovieron las demandas. Hoy vuelve la crítica porque viene la convergencia tecnológica, y a diferencia de lo que pasa en el mundo, quieren que Telmex en México se atrase en desarrollo tecnológico. Estamos entrando en toda

presa contra la que hubo más quejas en 2006, más de 8.000.

Debe ser cierto.

**Y Radio Móvil Dipsa, que es Telcel, su empresa de telefonía móvil, ocupa el cuarto lugar en la lista de quejas.**

Hay que ver las demandas en relación con el número de clientes. Ocho mil quejas son muy poquitas para 19 millones de clientes. Lo que hay que ver no es cuántas quejas hay, sino si se resuelven satisfactoriamente.

**Sin contar sus empresas, ¿qué opina de los monopolios en México?**

¿Monopolios? Pueden ser carteles, pero no monopolios. Puede que existan a escala mundial, pero no en México. Si no hay oferta, ni inversión y los precios son altos, es fatal. Si hay oferta sustancial y el precio es bajo, ¿cuál es el efecto negativo de que haya tres o cuatro empresas? Es muy difícil pensar, aun con la globalización, que en ciertos países haya más de tres competidores.

## **“Trato de buscar que haya mejor salud, educación y empleo en Latinoamérica. La pobreza no se combate con caridad”**

América Latina como terceros o cuartos operadores. Telefónica se ha fusionado con Bell South y no objetamos la fusión, y se fue al 70% en Perú, al 50% en Chile y al 50% en Argentina, y no dijimos nada. Ahora bien, ¿qué pasa en México? Dicen los organismos internacionales que México es el más caro de la OCDE. Pregúntele a Telefónica o a Merrill Lynch si es verdad.

**Bueno, usted controla la inmensa mayoría del mercado.**

No. Fíjese que esto es muy interesante. Tenemos el 90% de las líneas fijas, que es el 25% del total de líneas. Pero del segmento A tenemos el 48%, es decir, que a nuestros competidores no les interesan los sectores B, C, D y E. Obviamente, ahí no tenemos el 48%, sino el 100%. Si Telmex ha invertido en los 15 o 10 años que llevamos en el negocio 1.500, 2.000 o 2.500 millones de dólares al año y el otro invierte 100, es normal que seamos más fuertes. Es como si Wal-Mart invierte 1.000 millones de dólares al año y otra tienda invierte 50 millones, o El Corte Inglés invierte 1.000, y el otro, 100. ¿Cuál va a ser más grande?

**Según la Procuraduría Federal del Consumidor de México, Telmex es la em-**

**Estamos hablando de México, que no es precisamente una nación pequeña.**

**¿Le parece beneficioso para la economía del país la posición de dominio absoluto de Cemex, que controla más del 80% del mercado cementero, o de Televisa y TV Azteca, que se reparten el 95% de las concesiones de televisión?**

Lo nocivo de los oligopolios es que impongan, basándose en eso, condiciones de inversión, precio, servicio o de alternativa. Puede que haya dos empresas que compitan muy duramente y que ofrezcan gran variedad de productos a sus clientes. Y puede que en otro país haya ocho empresas, que el servicio sea carísimo, que no haya oferta y no sirvan para nada. No me gusta generalizar. Por ejemplo, en el sector del automóvil de Estados Unidos hay General Motors, Ford y Chrysler, tres empresas.

**¿En el caso de la televisión, que haya sólo dos consorcios no es nocivo?**

Que haya dos, tres o cinco es malo en función de que no dé suficiente apertura. Pero la tecnología actual, con la convergencia digital, permitirá miles de canales. Entonces ya no habrá este problema. Lo importante son los precios y los servicios. >

► **¿Su proyecto de vida para los próximos años es la filantropía?**

Mi proyecto de vida del pasado reciente y del futuro es tratar de buscar que haya mejor salud, mejor educación y mejor empleo en Latinoamérica. Estamos convencidos de que la pobreza no se combate con proyectos de caridad y asistencia. Se han regalado trillones de dólares en los últimos 50 años, con perdón de deuda, alimentos, medicinas, donaciones y más donaciones. Se han *dolarizado* miles de ONG, muchos seminarios, hay especialistas en filantropía, en captación de recursos... Y la pobreza sigue existiendo. En cambio, si se ha resuelto la pobreza en muchos países, sobre todo en Asia y Europa, a través del desarrollo económico. China e India sacan a millones de la pobreza a base de trabajo y educación. Ustedes, los españoles, estaban

**Es fácil estar de acuerdo en más y mejor educación, salud y empleo. La cuestión es cómo lograrlo.**

Hay actividades que se pueden resolver con rentabilidad, y otras que necesitan el apoyo de nuestras fundaciones. En cultura, salud y educación, las fundaciones juegan el papel principal. Pero para el empleo, el planteamiento que hacemos tiene varias direcciones. Una es inversión en infraestructura. Así como invertimos en telefonía y telecomunicaciones, hay que invertir en carreteras, agua, electricidad, puertos, aeropuertos. Vivienda e infraestructura turística, que dan mucho empleo.

**¿Estos proyectos de infraestructura serían a través de su empresa impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina (IDEAL)?**

En salud y educación hay partes rentables y otras que no lo son.

**Acaba de presentar en Nueva York la iniciativa contra la pobreza del ex presidente Bill Clinton y el magnate minero canadiense Frank Giustra.**

Es interesante. Clinton tiene mucho aprecio a Latinoamérica y ahora está haciendo la operación más grande aquí. Espero que sea la primera de muchas otras en esta región. Vamos a empezar con cien millones de dólares.

**¿Tiene también un proyecto de cobertura inalámbrica gratuita de grandes ciudades?**

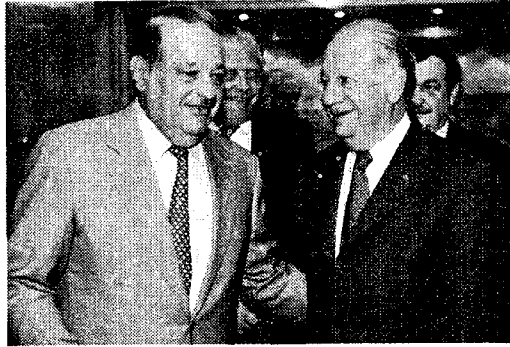
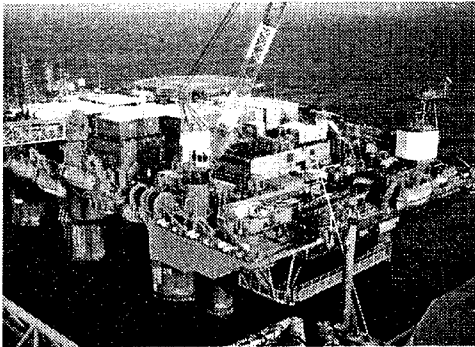
Hemos comprado a un proveedor chino para hacer una banda para conectividad rural. Mira, lo que la población necesita son servicios integrados: de voz, video, datos. Los mejores servicios, a los mejores precios, en las mejores condiciones. Y cada quien va a comprar lo que le dé la gana. Y no le importa si viene por aire, fibra óptica, cobre o coaxial. Lo que le interesa es el buen servicio. El consumidor tendrá opciones de todo tipo. Y esto permitirá que haya más creadores de contenidos. Así como hubo cine experimental, puede haber televisión experimental.

**Hablemos un poco de política.**

**¿Consideró usted en algún momento que Andrés Manuel López Obrador, el candidato de iz-**

**quierdas, podía llegar a ser presidente de México?**

A nosotros en los procesos electorales lo que nos interesa es el sistema democrático. Lo más importante para un país es la solidez de sus instituciones. Creo que los paradigmas de la nueva civilización son democracia, pluralidad, libertad, creatividad, innovación, diversidad, derechos humanos, medio ambiente, competencia, globalización, productividad. A López Obrador lo traté porque tanto él como el presidente Fox me invitaron a presidir el comité ejecutivo del centro histórico, una gran experiencia. Fue la misma fórmula: una fundación para levantar el nivel socioeconómico de las personas que viven en el centro histórico de la ciudad de México, que se había deteriorado mucho. Y por otro lado, una sociedad que con fines mercantiles compre inmuebles en el centro histórico, los restaure y los venda. Esta sociedad colocó unos bonos convertibles a tasa de interés cero. El capital de la sociedad es de 45 millones de dólares, yo tengo un porcentaje menor. Ahí, tanto el Gobierno federal como el de López Obrador



**EMPRESARIO.** Plataforma petrolífera construida por Swecomex, una de las empresas de Carlos Slim. Y en una entrevista con el ex presidente de Chile, Ricardo Lagos, durante su visita a México en 2004.

peor que nosotros relativamente hace 25 años. La única forma es con salud, educación y empleo. A eso nos vamos a dedicar.

A lo largo de la entrevista, Slim habla por el interfono con su secretaria o con alguno de sus ayudantes para solicitar un determinado documento y preguntar algún dato. "Dame las hojas de la Clinton Initiative de la reunión de septiembre". Empieza a leer: "Es el análisis que hago de la pobreza. La mejor forma de enfrentar la pobreza es a través de inversión, educación, desarrollo y empleo. La caridad, los donativos, Santa Claus, alivian, pero sólo temporalmente". Al hablar de su filosofía para combatir la pobreza aparece uno de sus ejemplos más recurrentes: "Ya no hay que enseñar a pescar, como dice el... Hay que enseñar a pescar, pero si sólo enseñas a pescar, la gente vive en el autoconsumo. Hay que enseñar a comercializar el pescado, para que puedan intercambiarlo por otros bienes. Por ejemplo, en China, una buena parte de la población vive en el autoconsumo, igual que en nuestros países que viven en la marginación".

Sí. En IDEAL ya logramos una cosa: que mucha gente mire hacia Latinoamérica para invertir en infraestructuras. España está en cabeza. Los fondos mundiales, los bancos, los inversores poseen condiciones para que cualquier proyecto interesante y viable tenga recursos. Debemos aprovechar la coyuntura mundial de abundancia de financiación a largo plazo y bajos tipos de interés para hacer todo lo necesario.

**Eso le permitirá también hacer buenos negocios.**

No me interesa. Es probable. Ojalá. Porque si hacemos buenos negocios, quiere decir que todo el mundo entrará de cabeza y se hará toda la infraestructura que sea necesaria. Hemos donado el 29% de las acciones de IDEAL a la Fundación Carso.

**¿A cuánto asciende la inversión que usted dedica a proyectos filantrópicos?**

No pongo límite. Las fundaciones Carso, Telmex y del Centro Histórico de la Ciudad de México valen 5.000 millones de dólares. Todo lo que invirtamos en infraestructura tiene que ser rentable, sin duda.

tuvieron un papel muy importante. Arreglaron las calles, se puso nueva policía y mejoró la seguridad. Gente que encuentra que es muy caro vivir en otros barrios se está trasladando al centro.

**¿Se entendió bien con López Obrador?**  
Tuvimos cuatro o cinco reuniones. El proyecto del centro histórico fue el mayor evento de concurrencia, coincidencia y cordialidad entre Fox y López Obrador que yo haya visto.

**¿Qué opinión le merece la idea de López Obrador para acabar con la pobreza?**  
¿Qué plantea para acabar con la pobreza?

**Ya sabe usted, primero los pobres y atacar los privilegios de los ricos.**

Estoy convencido de que la marginación económica, social y educativa y la desnutrición son obstáculos al desarrollo. No es sólo un problema ético y moral. Es también una necesidad económica. Tenemos que incorporar a toda esa gente marginada a la sociedad de la economía, a la modernidad. Esta nueva civilización se sustenta en el bienestar de los demás. Si creo que los pobres tienen que ser una prioridad.

**¿Cómo va su relación con Felipe González?**  
Bien, muy bien.

**¿Cuál es su vinculación con el ex presidente español?**  
Amistad.

**¿De trabajo nada?**  
A veces hemos dado conferencias juntos.

**¿No es su asesor en temas políticos? ¿En el Acuerdo de Chapultepec, por ejemplo?**

**“Con Felipe González tengo una relación de amistad, damos conferencias juntos y le pregunto sobre algunos proyectos”**

Yo le pregunté a todo el mundo. Claro que Felipe opinó. Durante varios meses presenté el proyecto a mucha gente. Coordiné el proyecto. Lo conocieron otros gobernantes de México y de otros países. Seguro que hay aportaciones de Felipe, y también de las conversaciones que tuvimos ambos.

**Es un acuerdo que ha quedado bastante diluido, ¿no le parece?**

No, no. El acuerdo contiene cinco puntos: seguridad jurídica, seguridad física, crecimiento económico sostenible, capital humano y capital físico... ¿Qué está haciendo el presidente Calderón? Lo suscribió. El proyecto de IDEAL y de las fundaciones es precisamente éste: capital humano y capital físico.

**¿Hay algún sueño que no haya hecho realidad?**  
Desarrollo y empleo.

**¿Algo personal?**  
Eso es personal. Es el reto y el compromiso que tengo.

**¿Dejará los negocios para dedicarse a la filantropía a tiempo completo?**  
Bueno, siempre anda uno de metiche, más o menos. Van ligados. Por ejemplo, las fundaciones no pueden actuar fuera de México. Todo lo que hagamos fuera tendrá que ser con fondos de fuera. ●