

Portafolio

EL DIARIO LÍDER EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

[**Entrevista**]

Empresarial

'A los empresarios nos falta apostarle más a lo social'

Gonzalo Restrepo, expresidente del Grupo Éxito y exmiembro de la Junta Directiva de Ecopetrol, afirmó que la interacción coordinada de lo privado con lo público funciona: un claro ejemplo es EPM y el Metro.



Gonzalo Restrepo, expresidente del Grupo Éxito y exmiembro de la junta directiva de Ecopetrol, entre otros cargos. Archivo

Un día me llamó el presidente Santos y me dijo: "usted por qué siempre me dice que no? acépteme la junta de Ecopetrol".

esas responsabilidades?

Hubo otras ocasiones de hacerlo, otras invitaciones a embajadas, ministerios, y siempre dije que no. Un día, a las cinco de la mañana, llamó el presidente Santos y me dijo: "usted por qué siempre me dice que no? Acépteme la junta de Ecopetrol".

Y entré a Ecopetrol sabiendo que era una empre-

sa mixta, la única verdaderamente grande de Colombia. Nos tocó un tiempo muy difícil, porque bajó el precio del petróleo de US\$110 a US\$30 y había que prepararla para la época de vacas flacas.

¿Y lo de La Habana?

Me llamó el Presidente y me dijo que necesitaban un negociador adicional. Po-

cas explicaciones pedí y dije que sí.

¿El Presidente lo buscó esperando un aporte particular?

El manifestó que la experiencia de un empresario era una parte, pero no se refirió a mi rol como el del representante de los empresarios.

Dije que sí de inmediato y

lo volvería a hacer de la misma manera.

¿Cómo se sintió?

Muy tranquilo de haber participado. Mi contribución fue pequeña; de pronto algo que uno dijera en esas dinámicas pudo tener una consecuencia importante, pero por el momento en el que llegué, porque no me tocó vivir en la casa de los negociadores, por lo hermético del grupo, lo disfuncional, porque no actuaba como bloque, fue una experiencia de humildad.

Cuando uno ha sido el líder de una empresa grande que trabaja como un relojito y pasa a un grupo pequeño y le toca ser el último de la cola, el que no sale en la

foto, el que va en la última silla, es una lección. Haber estado con tantas víctimas, con gente de tantas nacionalidades, personas que nos explicaron la paz de otros países... pudimos entender que es algo imperfecto, pero es mucho mejor trabajar por la paz que por la guerra.

¿A los empresarios nos falta apostarle más a lo público y lo social?

Nos falta apostarle a lo público y sobre todo a lo social en el sentido de reducir las desigualdades, de construir una sociedad más pareja. Pero también a lo público le hace falta entender lo que es un buen sector privado y trabajar por él. Si trabajamos en lo público vamos a entender cómo hacer mejor lo privado. Haríamos una nación más rica y tendríamos mucho más que distribuir, porque si no se genera riqueza repartir pobreza es muy bravo.

Hay empresarios que han hecho mucho daño...

Sin duda. Pero las ovejas negras podrían llevar a que actuemos como si todos fueran malos. Los gobiernos deben actuar de manera contundente, pero eso no debe llevar al populismo de decir todos son malos, porque yo ya lo viví en Venezuela, donde me quitaron la empresa. A todos se la quitaron, y no era la solución.

En Antioquia los empresarios son muy activos en los temas públicos

La sincronización del empresario con lo público funciona. EPM, que ha enfrentado dificultades estos días, o el Metro de Medellín, en su manejo y en su administración, son empresas excelentes, con empresarios vinculados en sus juntas directivas. Hay un diálogo permanente entre la alcaldía, la gobernación, los concejales y la empresa privada. Se han creado formas de reunirse, de tener ideas, como en ProAntioquia, donde se analizan las problemáticas, no solo de la empresa, sino las de la sociedad: la delincuencia, la educación, la distribución de la riqueza. Eso ha sido sano.

Qué es el 'éxito'?

Es un sentimiento de paz, poner la cabeza en la almohada y dormir tranquilo. ☺

A los 39 años, Gonzalo Restrepo fue nombrado presidente del Éxito, cuando la empresa tenía solo cuatro tiendas. Y en el 2013, al retirarse de la organización, dejó más de cuatrocientas almacenes y 40.000 trabajadores. Después llegó a la junta de Ecopetrol y a la mesa de negociación de La Habana.

¿Pensó que el camino por almacenes Éxito iba a ser así?

No, pero siempre me gustó, porque en mi familia había un negocio también de comercio de toda la vida.

¿Con qué se quedó cuando se fue?

La frase clásica de los economistas de la época es que hay tres tipos de recursos: la tierra, el capital y el trabajo. A mí me quedó que, el trabajo es la gente, las personas; ellos son el 90% de un negocio. Armar equipo toma mucho más tiempo y esfuerzo que hacer una emisión o conseguir un capital.

¿Tuvo tiempo de planear la transición?

Quien me reemplazó estuvo trabajando como presidente operativo durante más de cinco años. Fue una transición suave, como debe ser en las compañías.

¿Y la transición personal?

Yo la imaginaba más plácida; si uno tiene ese hábito de trabajar más de doce horas y los sábados por la mañana, no es fácil dejar ese ritmo.

Al terminar su gestión fue nombrado en la junta de Ecopetrol y negociador en La Habana.

Yo vengo de una familia donde mi padre, mi abuelo, el padre del abuelo, prestaron sus servicios al sector privado y también al público.

Mi abuelo Gonzalo escribió un libro sobre los círculos concéntricos que dice que cuando una persona nace, lo primero que hace es alimentarse, vestirse, educarse; luego viene la familia; luego tener sustento para esa familia y si tiene éxito quiere pasar a un círculo más amplio. Yo heredé una carta de mi abuelo donde dice que ese es el camino y eso pudo influir en mí.

¿Por qué se metió en