

FEDERICO CERDAS
**Emprender es
una vocación**

El muchacho que quiso ser socio de Carlos Slim Domit obtuvo algo mucho mejor de su encuentro con él: inspiración.



Estudios >

Ingeniero mecánico eléctrico por el ITESM

Egresado del Executive MBA de IPADE Business School

Egresado del programa de Ingeniería y gestión de la construcción por Stanford University

REDACCIÓN ISTMO

Desde muy joven, tomó la decisión de fundar sus propios negocios, cuando despidieron a su madre de un empleo de muchos años. Siempre pensó en grande, por lo que tomó la iniciativa de escribirle a los empresarios más importantes de México para buscar que auspiciaran sus proyectos. Actualmente, es una figura importante en el gremio de bienes raíces, y preside un grupo de compañías especializadas en el desarrollo y promoción de vivienda. Sin embargo, Federico Cerdas prefiere definirse como emprendedor, y considera que aún tiene que llevar su empresa a nuevas alturas. Fue también uno de los más jóvenes egresados del MEDEX en IPADE, y comparte cuál es su visión del liderazgo y de la industria inmobiliaria.

¿Cómo empezó tu historia como empresario?

La empresa surgió en 2002. No vengo de una familia de dinero, ni empresaria. Sucedió que despidieron a mi mamá de su trabajo. Yo comenzaba en ese momento mi carrera en una empresa sueca muy buena, y cuando la despiden después de tantos años de servicio, me decepcioné de las carreras corporativas. Pensé que tenía dos opciones: continuar haciendo lo mismo y que en 20 o 30 años alguien decidiera mi futuro, o tomarlo en mis manos y ayudar a que mi mamá se sintiera mejor, de modo que fundamos una empresa.

No teníamos muy claro qué íbamos a hacer, a pesar de que yo tenía mucho tiempo trabajando en una constructora y siempre he tenido relación con este medio. Decidimos ponerle un nombre un poco más sofisticado y fue por eso que escogimos el nombre de Global Businesses Inc., ahora marca registrada.

Escribiste a varios empresarios al inicio de tu carrera y te recibió Carlos Slim Domit. ¿Qué argumentos crees que ayudaron más en las cartas que enviaste para que él te respondiera? ¿Él participó en el fondeo de Global?

Curiosamente, nunca hice negocios con él, pero el hecho de que me haya abierto la puerta, me empoderó mucho. Pensé que quería hacer un negocio grande, por eso quise buscar a los más grandes. Envié cartas a Azcárraga, a Zambrano, a don Lorenzo Servitje, a Carlos Slim Helu y a Carlos Slim Domit, que fue el único que me recibió en sus oficinas de Sanborns.

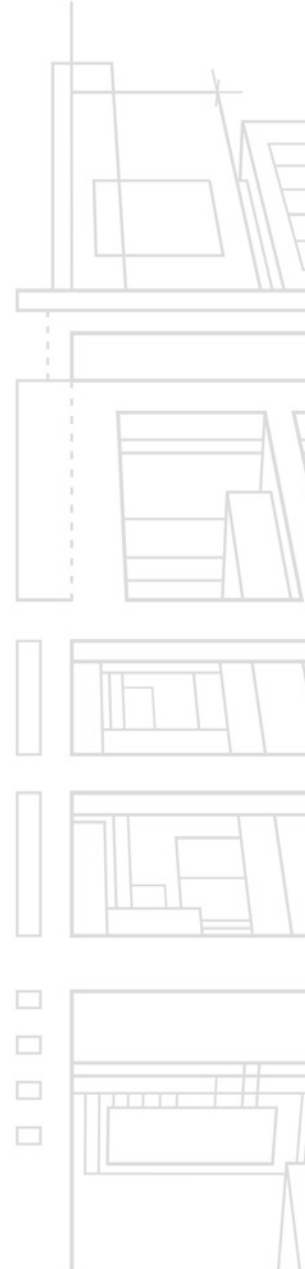
Recuerdo tener una contestadora en casa, regresé un día y escuché un mensaje que decía: «Hola, ingeniero Cerdas, soy Margarita. Hablo para ver si usted tiene tiempo de reunirse con el licenciado Carlos Slim». Dio un par de fechas, pero pensé que era una broma de mi mejor amigo, que fue con quien estuve entregando las cartas. De hecho, le llamé y le pedí que no bromeara de esa forma. Me aseguró que no se trataba de él. Marqué al número que me habían dejado y sí, era Margarita y sí, era la oficina de Carlos Slim.

Me senté a platicar con él y lo primero que vi fue a un hombre sencillo, con una mirada tranquila, sin ostentaciones, me recibió sin saco, con una camisa azul arremangada, muy dispuesto a escucharme. Le llevé cinco proyectos, ninguno de los cuales aceptó, pero esos 30 o 45 minutos me empoderaron, porque me dedicó tiempo. Seguimos en contacto, porque tenemos en común la pasión por la Fórmula 1. Creo que la gente que es grande en todos los sentidos tiene corazón noble. Como él, que le abrió sus puertas a un muchacho desconocido. Desde entonces, cuando alguien me busca, quien sea, trato de escuchar, porque no sabes el efecto que esto puede tener en otra persona.

¿Cuáles han sido los logros de Global Businesses?

De inicio, haber durado 22 años. Creo que es un logro grande, sobre todo porque en México hacer empresa es un deporte de alto riesgo. Tienes varios factores en tu contra, comenzando con las instituciones gubernamentales, llámese SAT, INVEA, PAOT, gobierno central, alcaldías, policía; una gran cantidad de instituciones que hacen que eso sea muy complicado. Si a esto se suman los cambios en el mercado y en el consumidor, la negociación que debe hacerse con proveedores, suma muchos ingredientes que te requieren ser muy flexible, para saber manejar cada uno.

pensé que tenía dos opciones: continuar haciendo lo mismo y que en 20 o 30 años alguien decidiera mi futuro, o tomarlo en mis manos.



hoy en día todo mundo quiere ser empresario; dicen que es la única vía. Yo no lo siento así, pienso que esto es una vocación.

Todavía no me considero un empresario: más bien un emprendedor. Tengo la inquietud de crear y hacer cosas nuevas. Creo que un empresario ya consolidado es alguien que tiene una compañía como FEMSA, como Bimbo. Nosotros somos gente que está en el camino. Hoy en día todo mundo quiere ser empresario; dicen que es la única vía. Yo no lo siento así, pienso que esto es una vocación. No tiene que ver con tu talento, inteligencia o don de gentes. Tiene realmente que gustarte para que puedas enfrentar todo lo que puede suceder. El camino del empresario no es el único, puedes trabajar en un corporativo, dedicarte a tu pasión y ser el mejor en eso. Se habla por ejemplo de que necesitas cinco o diez pasos para triunfar. Eso no existe.

¿Qué es entonces lo que hace falta?

Creo que lo que hace exitosa a una persona no tiene que ver con el dinero. Parte del éxito es la felicidad que encuentras haciendo lo que te gusta. Para mí se necesitan tres ingredientes que tienen las personas a quienes yo considero exitosas: primero, contar con una gran resiliencia; nada los derrumba, siempre siguen, jamás se rinden. Segundo, don de gentes, el que entiende al otro porque se pone en sus zapatos; el que es capaz de entablar una relación uno a uno de forma genuina. Tercero, ser alguien que verdaderamente tenga iniciativa. Puedes tener un gran sueño, pero si no lo persigues, no sirve de nada

¿Señalarías esos tres ingredientes como tu filosofía?

Sí, de hecho, algunos compañeros del IPADE me molestaban diciéndome que la clave de mi *email* era «éxito rotundo». Jamás me doy por vencido y me he enfrentado a cosas muy complicadas, de modo que sí, esta sería mi filosofía. Me esfuerzo por trabajar esos tres elementos, combinándolos con otros importantes como el esfuerzo y la humildad.

Mencionaste que no te consideras todavía un empresario, sino un emprendedor con más de 20 años de experiencia. ¿Crees que llegarás a ser empresario algún día o es algo que estés buscando?

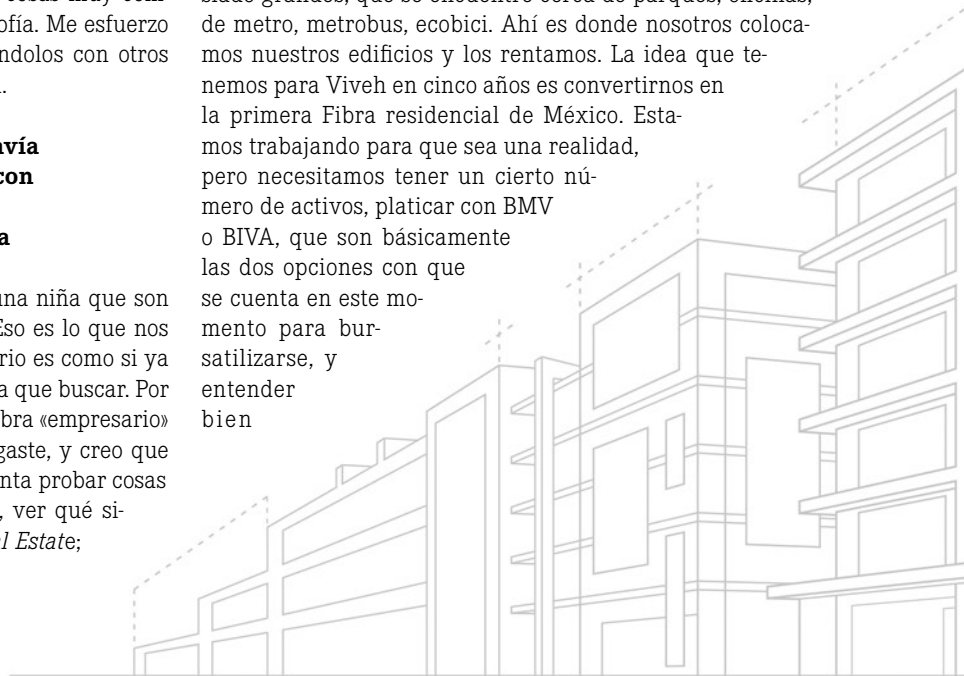
Creo que todos tenemos dentro un niño o una niña que son curiosos, que están tratando de aprender. Eso es lo que nos hace emprendedores. Cuando eres empresario es como si ya estuvieras consolidado y no tuvieras ya nada que buscar. Por lo menos es así como yo lo entiendo. La palabra «empresario» me parece muy fuerte, significa que ya llegaste, y creo que nunca llegas. Yo soy muy curioso y me encanta probar cosas nuevas, escuchar sobre nuevas tendencias, ver qué sigue, cuando menos en mi sector que es *Real Estate*; y construir a partir de ahí.

¿Cómo nacieron CRDS Holdings, Cobra Development Fund y Viveh?

Las tres están relacionadas con mi negocio principal, que es la construcción. Los conglomerados son muy difíciles de tener. Debes concentrarte en tu pasión. Si eres ferretero, todo lo que generes debe estar relacionado con la ferretería. En mi caso es la construcción. CRDS Holdings nació cuando tuve el interés de ir a Estados Unidos a constatar que existen muy buenas opciones de inversión en el sector vivienda. Hicimos un par de inversiones estratégicas en el área de Houston. A partir de ahí empezamos a crecer. Siempre he pensado que los negocios deben ser autosustentables y el dinero que inyectas a uno, bien invertido, tiene que servir para que continúe generando sin que necesite inyección adicional a menos que tú así lo desees. El nombre de la empresa viene de mi apellido sin vocales.

Cobra Development Fund es básicamente el fondo donde reunimos todo el dinero para invertir en proyectos de bienes raíces, ya sea que lo hagamos en Ciudad de México, en cualquier otro lado de la República o en algunas partes de Estados Unidos. Viveh es nuestra división de vivienda en renta. Surge porque sabemos que hay un déficit de vivienda en el país, no existen casas suficientes para poder cubrir la demanda, lo que lleva a que mucha gente tenga que rentar. Son muy pocas las compañías que institucionalmente lo han podido hacer. Algunos extranjeros han intentado entrar al mercado mexicano con un modelo «americanizado», que no ha tenido éxito.

Nuestra propuesta es distinta. Sabemos que al mexicano le gusta conocer a su vecino, no estar en complejos demasiado grandes, que se encuentre cerca de parques, oficinas, de metro, metrobus, ecobici. Ahí es donde nosotros colocamos nuestros edificios y los rentamos. La idea que tenemos para Viveh en cinco años es convertirnos en la primera Fibra residencial de México. Estamos trabajando para que sea una realidad, pero necesitamos tener un cierto número de activos, platicar con BMV o BIVA, que son básicamente las dos opciones con que se cuenta en este momento para bur-satilizarse, y entender bien



cómo aportamos valor a ese sector de las Fibra con nuestro activo, que es el residencial, la vivienda vertical.

¿Qué otros desafíos existen en bienes raíces en México?

Varios temas. Uno de ellos, la política pública. Considero que el gobierno debe funcionar de manera eficiente en cuanto a la emisión de trámites. Deben ser específicos en lo que se requiere para evitar que existan sobretiempos en tramitología, y erradicar la corrupción. Si queremos tener un país que construya la vivienda que nuestra gente requiere, se requieren procesos ordenados a nivel federal, estatal y alcaldía; que exista una coordinación entre los tres niveles para que nosotros como compañías podamos crecer en ese entorno.

El otro tema son las normas. Me parece que la construcción es un elemento muy sensible en todo lo ambiental, y es por ello que debemos estar siempre a la vanguardia, construyendo con lo último en tecnología para poder garantizar la seguridad de la gente que habite esas viviendas.

Por último, la construcción es de los pocos segmentos que puede distribuir la riqueza de dos maneras muy claras. La primera, generar empleo entre la gente que más lo necesita. Yo tengo gente que viene de otros Estados de la República, Puebla, Guerrero, Oaxaca, porque no tiene trabajo en sus lugares de origen. Segundo, si tienes un buen producto contribuyes a que una familia tenga algo de calidad, que le dure toda la vida; con materiales duraderos, con estacionamientos



bien diseñados, con seguridad estructural, bien ubicados. Es de las pocas industrias que permite que esto suceda. Puedes contar con accionistas contentos, proveedores bien pagados y todo lo que se deriva de esta dinámica, si tienes clientes contentos y colaboradores bien remunerados.

¿Cómo crees que deban conciliarse los mundos del desarrollo inmobiliario y la sustentabilidad?

Tenemos una sola tierra y es nuestra obligación cuidarla. Lo que yo diría a cualquiera que tenga que ver con mi industria es que tenemos que cuidar los árboles, que los materiales que usemos sean sustentables, que las tecnologías que ocupemos realmente representen ahorros en energía, en gasto de agua, que disminuyamos el impacto que tenemos como seres humanos. Debe alarmarnos el cambio climático que hemos estado viviendo en los últimos años.

La sustentabilidad no solo debe ser un elemento básico, sino parte de la filosofía organizacional para que una empresa pueda tener una visión de largo plazo.

¿Cómo se diferencia Skyhaus de otras empresas en este sector?

Notamos que sigue existiendo un vacío importante en la vivienda de calidad en los sectores medio, medio bajo, medio alto y residencial. Nuestra marca responde a esa demanda. Creemos que la vivienda tiene que ser construida con materiales duraderos, la mejor varilla, el mejor concreto, llaves de acero inoxidable, tuberías de PVC de última generación, cables de cobre de alta calidad. Como mexicanos, la relación que tenemos con la vivienda es para toda la vida.

Evitamos materiales como tabla roca, que es muy ligero. Creemos en la construcción robusta. Segundo, proporcionamos estacionamientos cómodos. Tercero, invertimos mucho en todo lo que es seguridad estructural. Las personas que nos hacen tanto la mecánica de suelos como el cálculo estructural en nuestros edificios son los mismos que han hecho edificios inmensos en Avenida Reforma, como Torre Mayor, Torre Mapfre, Torre BBVA, Bicentenario, etcétera.

Fuiste de los estudiantes más jóvenes del MEDEX y comenzaste muy temprano tu carrera. ¿Qué herramientas te dio y qué es lo más valioso que te dejó?

El método de caso me enseñó algo muy importante: escuchar a otros y entender que mi visión es una entre mil. Cuando escuchas te das cuenta de que hay muchas realidades y que todas convergen en un punto, que es la solución de un problema. El MEDEX me encantó por la posibilidad de estar con gente de mucha experiencia, con grandes puestos y fuerte experiencia corporativa. Escucharlos me llevaba a entender cómo esas grandes empresas operaban. En ese momento la mía tenía sólo dos años y ellos hablaban de procesos y sistemas que yo aún no conocía. Entiendes cómo una institución va tomando decisiones.

la sustentabilidad no solo debe ser un elemento básico, sino parte de la filosofía organizacional para que una empresa pueda tener una visión de largo plazo.



Tuve profesores inspiradores, como Ramón Ibarra en Ética. Muchos profesores que me marcaron. Todo me llevó a pensar cómo crear una empresa que tuviera esos procesos, esos sistemas, que fuera institucional, que tuviera futuro, que no me necesitara todos los días para funcionar. Vimos casos inspiradores como el de Carlos Llano, quien fue capaz de crear todo esto para que otros pudiéramos formarnos. Toda la información que vimos ya es parte de mi ADN.

Otra parte que fue vital para mí fue la parte humana. Recuerdo que hay un comedor para todos los que trabajan en el IPADE, incluso a los obreros les daban de desayunar, de comer. La visión humana me gustó mucho, porque creo que una empresa que pierde de vista que fue creada básicamente para generar bienestar a sus colaboradores no tiene ningún sentido.

El IPADE, más que una institución, una maestría, un título, un nombre, es esa información que permea en tu ADN para que puedas llegar a donde tienes que llegar.

Acabas de recibir un reconocimiento de la revista Líderes. ¿Cuáles consideras que son los principios de un buen líder?

Debe llevar una gran parte humana. Un liderazgo sin la parte

¿Qué mensaje te gustaría dar a emprendedores y empresarios que tienen distintos retos, pero el mismo propósito?

El único mensaje que quisiera enviar es que lo que debe diferenciarnos como tomadores de decisiones es la resiliencia, para sacar adelante nuestros emprendimientos, y sobre todo, seguir generando bienestar para nuestro país, que no ha logrado llegar a explotar todo el potencial que tiene porque no nos ponemos de acuerdo. Se nos olvida que todos somos mexicanos. Nuestro proyecto sí tiene nombre, actitud y colores. Se llama México, vuela como águila y viste de verde, blanco y rojo. Que nunca se nos olvide. </>

¿Por qué vivo en Bosque Real?
Porque se vive diferente



*Bosque Real
Vive diferente.*

bosquereal.com