



Cruel encrucijada para los emprendedores en Matamoros: informalidad o alianzas con el crimen organizado

Los pequeños empresarios en esta frontera abren sus negocios y van tramitando permisos con la esperanza de que la delincuencia no toque a su puerta.

Por Rosy Pereda Rangel

Los pequeños comercios de Matamoros se rigen bajo la máxima de “más vale pedir perdón que pedir permiso”. Así lo hacen los minisúpers y las tiendas de abarrotes que no venden alcohol. La sede local de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Canaco) admite que, ante el cúmulo de trámites y pagos que se tienen que realizar para abrir un negocio, los propietarios prefieren primero abrir y después cumplir los requisitos que marca la normativa.

El peregrinar por las dependencias buscando un permiso para operar su negocio, sólo es el primero, pero no el más serio, de sus problemas. El más grande de sus obstáculos es la delincuencia, que hasta hace unos 10 años se centraba en controlar únicamente los llamados “giros negros”¹, pero desde entonces a la fecha extendió sus intereses a negocios establecidos donde “se hace cargo” de mercancías como las bebidas alcohólicas, cigarros y el carbón vegetal que se produce en la entidad, afectando así a miles de micronegocios que antes no tenían nada que ver con el crimen organizado.

¹Es una expresión común que permite identificar negocios que fomentan la realización de conductas ilícitas, como la venta de drogas.

Al momento de realizar esta investigación en Matamoros se registraron enfrentamientos entre civiles armados y fuerzas federales que pusieron en peligro a la población. Ante esto, los propietarios de restaurantes, salones de fiesta y otros negocios céntricos tuvieron que buscar refugio y proteger a sus clientes. Este tipo de situaciones afecta las actividades económicas al generar temor entre la población de salir en horarios nocturnos a lugares públicos y comercios, además de que reduce la presencia de los visitantes del sur de Texas, los cuales generan un importante porcentaje del consumo local.

Hasta antes de 2010, quienes deseaban abrir desde un minisúper hasta un centro nocturno, tramitaban los permisos directamente con la Dirección de Alcoholes y la Oficina Fiscal del estado. Su operación dependía de esas autoridades, quienes constantemente inspeccionaban para vigilar los horarios y que se cumplieran los días de ley seca. Aunque siempre era posible tener una “extensión de horarios”, pagando cuotas que no ingresaban a las arcas municipales o estatales, revelan empresarios del ramo. Con el avance de la delincuencia organizada, en la década de 2020, las cosas cambiaron, pues grupos criminales se percataron de lo redituable del negocio y terminaron asumiendo el papel de “inspectores” extraoficiales. Esta condición llevó a muchos negocios a dejar la venta de bebidas alcohólicas pues, además de los costos de las licencias estatales o municipales, se tiene que cubrir la cuota que exige el crimen.

Incluso las grandes empresas cerveceras dejaron de pagar las licencias de alcohol de quienes venden exclusivamente sus marcas, lo cual provocó que hoy quienes inician un negocio, sobre todo de abarrotes, opten por no vender este tipo de bebidas. Pero no sólo es el alcohol, lo mismo ocurre con otros productos de alto consumo, como los cigarrillos o las bebidas de importación, con los que también existen proveedores autorizados y son controlados por grupos delictivos.

¿Quieres vender frías?

El dilema en Matamoros y a lo largo de la frontera es que para tener un negocio abarrotero con medianas perspectivas de éxito hay que recurrir a la venta de cerveza, lo cual es un problema no sólo por la cantidad de requisitos que representa, la mayor inversión de tiempo y de recursos económicos, sino por la amenaza del crimen.

Junto con otros requisitos, la solicitud de la licencia de alcoholes que otorga la Secretaría de Finanzas del gobierno estatal es un proceso que, en conjunto, suele significar una espera de seis meses. Las tarifas por esta licencia estatal pueden variar dependiendo del giro, pero los costos van de los 15,000 a los 45,000 pesos.

Sin embargo, para *José* (así pidió ser llamado) la licencia de venta de alcohol no fue una opción. La instalación de su minisúper coincidió con la instalación de un depósito de cervezas a unas cuadras del lugar. “Ellos ahí venden cientos de six, no

tienen horarios y hasta donde se sabe tienen *protección* que nosotros no podemos darnos el lujo de costear”, explica sin dar más detalles por temor a represalias.

José se refiere a lo que es un secreto a voces: la venta de bebidas alcohólicas en este municipio y en general en las ciudades fronterizas de Tamaulipas es una actividad que tiene una relación directa con la informalidad que crece bajo la vigilancia de quienes controlan la mayor parte de las actividades ilícitas, al margen de los gobiernos locales.

Refugio para desempleados

A pesar de este ambiente, hay indicios que sugieren que el número de micronegocios creció desde 2019, cuando Matamoros vivió una crisis laboral que dejó sin trabajo a más de 5,000 obreros. Esto, aunado a las consecuencias de la pandemia, hizo que la búsqueda de nuevas opciones de subsistencia a través del pequeño comercio se incrementara. Choferes, ex obreros, mecánicos y operarios diversos que fueron liquidados comenzaron sus negocios incluso desde sus viviendas, según refiere Lauro Peña García, uno de los más importantes mayoristas de la ciudad, quien menciona que “algunos decidieron utilizar el dinero de su bono y su liquidación para adecuar en su vivienda un área para iniciar con una tienda de abarrotes”.

Pero esos nuevos emprendedores en Matamoros, cuando se animan a entrar a la formalidad enfrentan en principio un inconveniente: el tiempo que deben invertir para ello. Según la Canaco, el tiempo desde comenzar con los trámites hasta la apertura del negocio es de aproximadamente seis meses. La Secretaría de Fomento Económico y del Empleo del Municipio de Matamoros dice que el plazo no va más allá de dos meses, a pesar de que Matamoros cuenta con Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE).

A Sarahí Sánchez Tinajero, propietaria de Abarrotes El Fénix, el periodo para ponerse en orden le llevó más de tres meses, siempre a la espera de algún inspector. El suyo es uno de los 461 comercios de este tipo que tiene registrado el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Inegi en Matamoros. Sánchez, con muchas ganas y pocos recursos abrió El Fénix, sin embargo, no está interesada en vender alcohol. Eso al menos le ahorró pedir carta anuencia del ayuntamiento para tramitar tal licencia y los problemas relacionados con el crimen.

Julián Garza Hernández, quien fue secretario de Fomento Económico y del Empleo en Matamoros, recuerda que al iniciar la administración municipal 2018-2021, emanada del partido Morena, hicieron un análisis de los tiempos para obtener una licencia de funcionamiento, y arrojó un periodo de alrededor de dos meses. Se enfocaron en desarrollar la mejora regulatoria y se creó la ventanilla del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE).

En esta ventanilla, ubicada en la Presidencia Municipal, se atiende a los negocios de bajo riesgo –alrededor de 268 rubros–, con trámites municipales que en teoría son cubiertos en tres días. La falta de promoción de la apertura rápida apenas permitió que escasas microempresas se formalizaran bajo esta modalidad. Por la pandemia sólo cuatro negocios se acercaron al módulo SARE, revela Garza Hernández, hoy secretario técnico del Ayuntamiento. Fueron una zapatería, otro de venta de blancos y dos más de comercio en general.

Lo anterior evidencia que quienes pretenden iniciar un comercio en Matamoros prefieren abrir las puertas y esperar a las autoridades para ir cumpliendo paulatinamente con la tramitología. En algunos casos, los emprendedores deciden trabajar en la informalidad, tratando de no llamar mucho la atención tanto de autoridades como de bandas expertas en extorsión.

Así se va configurando el entorno del micro y pequeño negocio en Matamoros, en donde los emprendedores abren sus comercios para la venta al menudeo entre sus vecinos para defenderse de la crisis dejada por la pandemia y los despidos, con la zozobra de saber que, en caso de pretender ofrecer mercancías como bebidas alcohólicas, podría significar la intromisión de la delincuencia organizada y el consabido cobro de piso, algo que ya dejó de ser un secreto a voces en esta tierra fronteriza.