

### **Aeropuerto, peladito y en la boca**

Negada en principio por la Presidencia de la República la posibilidad de concesionar el Nuevo Aeropuerto Internacional de México, “por ser un buen negocio para el gobierno”, ahora resulta que siempre sí... pero cuando esté terminado. De acuerdo con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la posibilidad podría llegar a futuro, ubicando ésta cuando la terminal aérea esté en operación.

Como usted sabe, la obra máxima de infraestructura del actual gobierno tiene un costo aproximado de 175 mil millones de pesos, en un marco en que se han entregado contratos por 140 mil. La polémica inició cuando el magnate Carlos Slim salió en defensa de la causa ante la pretensión del candidato de la coalición Juntos Haremos Historia, Andrés Manuel López Obrador, de revisar la viabilidad del proyecto en la alternativa de mantener la actual terminal y complementarla con la adaptación de las instalaciones de la base aérea militar de Santa Lucía, ubicada en Zumpango.

A los argumentos del rico más rico de México, el aspirante a la silla presidencial respondió con la oferta de concesionar la terminal aérea, sólo que desde la etapa de la construcción. De acuerdo con los esquemas previstos por el gobierno, la posibilidad de recuperar la inversión en la que están en juego 13 mil millones de pesos de ahorros de los trabajadores se daría en el mediano plazo, con la explotación de la infraestructura. La garantía para el pago de los papeles emitidos vía la figura de Fibras, es el pago que realizan los usuarios por el derecho de uso de las terminales.

Lo cierto es que la privatización de los aeropuertos realizada durante la administración zedillista ha resultado un excelente negocio... para los privatizadores. A diferencia de Estados Unidos, donde todos los aeropuertos son privados, participando en la piñata líneas aéreas y aún instancias locales, aquí se le entregó la concesión a consorcios en donde participan operadores extranjeros. La utilidad neta de los grupos aeroportuarios ha oscilado en los últimos años de 37.5 a 30.6% sobre las ventas totales.

El Grupo Aeroportuario del Pacífico, por ejemplo, ha visto crecer sus ganancias desde 2012. Si entonces alcanzaba 2 mil 234 millones de pesos, en 2015 llegó a 2 mil 726, para alcanzar 4 mil 132 en 2016. Sus ingresos oscilan entre 5 mil 54 millones, 9 mil 106 y 11 mil 162. De la magnitud del negocio habla el que el Grupo ICA prefirió en su etapa más crítica, vender carreteras y libramientos antes que su participación en el Grupo Aeroportuario Centro Norte.

Como recordará usted, el rey del cobre, Germán Larrea Mota Velasco, peleó con el ímpetu de león de melena negra la posibilidad de adquirir mayoría en el capital del Grupo Aeroportuario del Pacífico, tras adquirir varios miles de acciones en los

mercados bursátiles. La privatización zedillista, similar a la salinista de Teléfonos de México, dirigió la propiedad de las terminales en dos grupos accionarios, un paquete denominado de control, equivalente a 15% del capital y otro colocado en los mercados de México y Estados Unidos, De las empresas participantes, la que tiene mayoría en el paquete de la serie A, es decir de 5%, mantiene el control. Peladito y en la boca

**Absuelven a Diez Gargari.** Acusado por OHL de espionaje telefónico y extorsión, el Ministerio Público Federal decretó el no ejercicio de la acción penal contra el representante de la empresa Infraiber, Paulo Diez Gargari. Expedida la resolución el 13 de diciembre del año pasado, ésta fue ratificada en definitiva el 13 de marzo anterior. Al fragor de la denuncia el abogado fue detenido el 7 de septiembre de 2015, sembrándole en la acción una pistola, lo que pudo comprobar a través de videos. Cuatro días después se realizó un espectacular operativo en Infraiber con la posibilidad de detener a su presidente, Pedro Topete Vargas, “asegurándose” computadoras, teléfonos celulares, documentos. Detenido el procedimiento durante meses, el 18 de noviembre pasado el juez décimo quinto de Distrito en Materia de Amparo Penal le dio al Ministerio Público un plazo de 90 días para resolver el asunto en definitiva, ratificándose el no ejercicio de la acción penal.

**COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ.** Mayo 16 del 2018

### ***El equipo de transición al TLCAN***

Los tiempos políticos son los nuevos rectores de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Si no queda mañana el acuerdo en principio, ya le tocará a una previsible mayoría demócrata evaluar un asunto del libre comercio que claramente detestan. Y en México, si no se concluye la reconfiguración del tratado que mantenemos con Estados Unidos y Canadá antes del 1 de julio, habrá que incorporar a la mesa a los que ganen las elecciones presidenciales.

Así que el TLCAN sí tiene fechas límites si no quiere encontrar en el camino nuevos opositores, algunos que podrían ser verdaderamente radicales en contra del libre comercio entre los tres socios norteamericanos. Al final, en aquella discusión al interior del primer equipo del presidente Enrique Peña Nieto entre tener un acuerdo posible sobre uno deseable, ganó la visión de tener un TLCAN de calidad. Un acuerdo en el que no se tuviera que ceder en extremo a las demandas alevosas de Donald Trump.

Si se logra concretar el acuerdo, veremos muchos de los caprichos automotrices del gobierno de Trump, incluidos los porcentajes más altos en la regla de origen y quizá hasta presiones en materia laboral. Pero lo que México y Canadá insisten en no dejar pasar en un eventual pacto final son aquellas exigencias de Donald Trump que pretenden poner fecha de caducidad al TLCAN y remover los mecanismos autónomos de solución de controversias. En el momento en que la delegación de la Casa Blanca quiso utilizar la presión del tiempo para mantener inamovible su

postura, mexicanos y canadienses recibieron la señal para levantarse de la mesa de negociación el viernes pasado, cancelar sus reservaciones de hotel y hasta la mesa para la cena de esa noche y entonces se regresarán a sus países.

Desde entonces hasta ahora hay una permanente negociación técnica en todo lo demás. Pero hay un impasse en la conclusión del acuerdo en principio por estos puntos torales de desencuentro. El secretario de Economía, Ildefonso Guajardo, me dijo que México no tiene plazos fatales pero que evidentemente si llega la elección del 1 de julio con la mesa de renegociación activa tendrán que incorporar a las personas que el próximo gobierno designe para el tema en ese periodo de transición. No hay un destino manifiesto, hay una elección en puerta de la que nadie conoce el resultado. Pero está claro que la alternativa populista de López Obrador se opone al libre comercio. La mejor evidencia es su adelanto, dicho de viva voz, que va a dejar de importar alimentos y energéticos.

Una mayoría demócrata en Estados Unidos querrá meter mano en algunos temas para dar su aval a la ratificación del TLCAN. Por ejemplo, mejoras salariales reales entre los obreros mexicanos que intervengan en la cadena exportadora. Pero podrían dejarlo pasar, no hay duda. Pero si la negociación se cruza con un cambio radical en la política mexicana parece un hecho que habría un choque de trenes entre los gobiernos de México y Estados Unidos que acabarían por descarrilar, no sólo la renegociación de una nueva versión del TLCAN, sino incluso el acuerdo que hasta hoy se mantiene vigente. Entonces, sí hay plazos fatales.  
ecampos@eleconomista.com.mx