

### **Congelan costo de gasolinas**

Criticadas acremente por la ortodoxia económica las promesas del candidato de la coalición Juntos Haremos Historia, Andrés Manuel López Obrador, y el de Por México al Frente, Ricardo Anaya, de congelar dos años el costo de las gasolinas en el primer caso y de reducir a la mitad de precio en el otro, la Secretaría de Hacienda está entrando al mismo juego. Colocada en la pesada loza que lleva en la espalda el candidato de Todos por México, José Antonio Meade, la acusación de ser autor intelectual del “gasolinazo”, se pretende no atizar más la hoguera.

La fórmula es simple; a contrapelo de la condena acre a los subsidios, bajo la consideración de ser regresivos, dado que favorecen más a los ciudadanos de mayores recursos, Hacienda está sacrificando ingresos para congelar los precios. El instrumento es el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS). A título de “incentivo fiscal”, la dependencia redujo el tributo 60.11% para esta semana el aplicable para la gasolina Magna, y 43.63% para la Premium.

De acuerdo con la tasa habitual, el consumidor pagaría 4.59 pesos por cada litro, reduciéndose el monto a 1.83 en el caso del combustible más habitual y el de la Premium a 2.68. Esta última había subido su costo en el Valle de México a 20 pesos. La explicación original era que a la transición, tras liberarse el costo de los combustibles, es decir colocados de car a la ley de oferta y demanda, abierta la posibilidad de que particulares puedan importar, debería haber una suerte de amortiguador. Se aceleraron, justo, ante la imposibilidad del candidato oficial de repuntar en las encuestas.

A la vera del gasolinazo de enero de 2017, el entonces secretario de Hacienda, José Antonio Meade, señaló que el gobierno enfrentaba un dilema, mantener el subsidio vía mayor deuda, o colocar el precio al juego libre de las fuerzas del mercado. El caso es que hoy se acusa a Pemex de vender gasolinas de mala calidad, y a los intermediarios que comercializan las importaciones de los combustibles de especular.

En las llamaradas de petate habituales en el país, cuando la ira popular llegó al máximo de decibeles, la Cámara de Diputados anunció que la Auditoría Superior de la Federación iniciaría un carrusel de auditorías para evaluar las causas reales del “gasolinazo”. Según ello, la pesquisa alcanzaría desde el funcionamiento y productividad de refinerías hasta el aparato de compra de combustibles en el exterior, pasando por la tajada impositiva del fisco. El caso es que casi año y medio después, nada de nada. La oferta incluía la revisión del proceso de reconfiguración y modernización de las refinerías de Salina Cruz y Minatitlán, además de las de Cadereyta y Ciudad Madero, sometidas a procesos medios. El caso es que casi año y medio después, nada de nada.

Calificadas de populistas, las propuestas de los candidatos de detener los golpes a los consumidores ante el efecto dominó en cada alza a las gasolinas, la pregunta es cómo se calificaría a quienes abandonan la ortodoxia por la política. ¿Pragmáticos?

**Se reinventan.** Bajo el lema “El mundo se Transforma. Transformemos nuestra industria”, la semana próxima se celebra en Monterrey la convención anual de la Asociación Mexicana de Agencias de Publicidad. En el marco se discutirá un volumen titulado “El futuro de la publicidad”. El organismo lo encabeza Sebastián Tonda.



**COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ.** Mayo 9 del 2018

### ***¿El TLCAN es entre iguales o EU es superior?***

Es un hecho que Estados Unidos no quiere un acuerdo comercial simétrico, justo, con sus socios de América del Norte. El gobierno de Donald Trump cree que llevando la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hasta este punto de desbarrancarse en los tiempos legislativos va a lograr doblegar a México y Canadá para conseguir lo que quieren. Es la forma de negociar de Donald Trump y no hay sorpresa en ello, porque hasta escrito lo tiene.

Del otro lado, sus contrapartes lo saben y tanto mexicanos como canadienses podrían optar por no permitir la inequidad, aunque en ello vaya la supervivencia del acuerdo trilateral. Hay temas puntuales que se han vuelto emblemáticos en este atorón en las negociaciones, como las reglas de origen del sector automotriz y la cláusula de temporalidad del tratado. Pero en realidad, de lo que se trata es de una posición de desprecio a los socios y de ver hacia abajo a los que son iguales.

En México, hasta hace poco, había dos posiciones encontradas respecto a qué aceptar y qué no de la postura incómoda de Estados Unidos. Una visión rechazaba este trato alevoso y pugnaba por una negociación justa entre pares, y otra posición

hablaba de aceptar algo de esa presión con tal de concretar en los tiempos legislativos, financieros y políticos la renegociación.

En el sector automotriz, el gobierno de Donald Trump quiere pasar por arriba de sus socios; quiere imponer un contenido estadounidense mayor y quitarle más a México por cuestiones laborales. No es un acto de equilibrio de reglas, es claramente un abuso. Quiere también controlar los aranceles en el campo para que los pongan y los quiten a su gusto dependiendo sus temporadas agrícolas; quiere vender a los gobiernos de México y Canadá, pero Estados Unidos pretende poner trabas para que sus socios accedan a las compras gubernamentales allá.

Y la cláusula del atardecer, que pretende llevar al circo romano a mexicanos y canadienses para ver si cada cinco años alcanzan el pulgar elevado del César de la Casa Blanca para mantener lo que consideran el privilegio de hacer negocios con su país. Es imposible para un inversionista que apuesta miles de millones de dólares depender de plazos políticos para la toma de riesgos. Por eso es que la cláusula de terminación quinquenal del acuerdo es un sinónimo de mejor no firmar la renegociación y mejor quedarse con las reglas permanentes del comercio de la Organización Mundial de Comercio.

No son días fáciles para el acuerdo comercial trilateral. Porque si bien los técnicos de los tres países han negociado con profesionalismo y como socios la mayor parte de los capítulos del TLCAN, son esos puntos de marcada alevosía estadounidense los que pueden acabar con este tratado. México no debe aceptar un acuerdo a cualquier costo, no si ubica a su otrora socio como un superior jerárquico que cree que nos hace un favor. Si, por el contrario, hay algunas concesiones hacia Estados Unidos y Canadá y se puede concretar el acuerdo entre iguales, ganaríamos algo de calma financiera en los próximos días. Y vaya que hace falta. [ecampos@economista.com.mx](mailto:ecampos@economista.com.mx)