

Apuestan a contenido nacional

Colocadas las veladoras en el cambio, decenas de empresas nacionales del ramo de la construcción y proveeduría le apuestan a recuperar en el siguiente sexenio el terreno perdido ante el atropello de las firmas nacionales de todos los tamaños por una catarata de extranjeras, con énfasis en españolas. La ola apunta a OHL, Iberdrola y Aldesa, en una lista interminable de concesiones y contratos públicos para decenas de compañías, algunas envueltas en escándalos e irregularidades. El común denominador es el tráfico de influencias.

Si a la primera se le dieron las concesiones para construir y explotar el Circuito Exterior Mexiquense y el Viaducto Bicentenario, además de contratos de Pemex, cuyo director general entonces era Emilio Lozoya, antes de ello consejero de la filial en México de la firma... Iberdrola ganó un proyecto energético de 4 mil millones de dólares. La firma tiene o tenía como consejeros externos a los ex secretarios de Estado Herminio Blanco y Sergio Alcocer. Aldesa, a su vez, obtuvo en el sexenio al menos 39 contratos con un valor conjunto cercano a 15 mil millones de pesos.

La constructora se colocó en el ojo del escándalo al participar en la construcción del Paso Exprés o libramiento de Cuernavaca, a cuya vera se abrió el socavón que provocó dos muertes. Ahora que en el sector eléctrico 11 empresas de Estados Unidos con perfil de multinacionales obtuvieron contratos por 40 mil millones de pesos por parte de la Comisión Federal de Electricidad. La propia empresa le compró a la firma Trafigura PTE LTD, originaria de Singapur, aunque con oficinas centrales en Ginebra, gas natural lacrado, carbón y combustibles por 4 mil 784 millones de dólares.

La CFE, en paralelo, le dio contratos de proveeduría de refacciones, maquinaria y servicios de mantenimiento por 4 mil 784 millones de pesos a la francesa Alstom y sus filiales Alstom Switzerland y Alstom Grid. A la alemana Siemens y sus filiales Siemens Innovaciones y Siemens Energy se les otorgaron contratos plurianuales en la propia CFE, por 3 mil 841 millones de pesos por mantenimiento, instalaciones de sistemas y refacciones. Y a contrapelo de la sanción que se le impuso por derramar hidrocarburos en el Golfo de México, British Petroleum consiguió un contrato con la Comisión Federal de Electricidad para venderle combustible y gas natural por 2 mil 942 millones de pesos, vía sus filiales BP Products North America y BP Gas Marketing LTD.

Ahora que aun cuando los grandes corporativos nacionales obtuvieron contratos importantes en la construcción del nuevo aeropuerto de México, además de carreteras, presas y sistemas ferroviarios, así el tren México-Toluca como el túnel ferroviario de Manzanillo o los rompeolas del nuevo puerto en Veracruz, a la fiesta no fueron invitadas decenas de empresas medianas y pequeñas. Antes nuestras

firmas compraban tecnología a la industria mundial para desarrollar infraestructura en sectores como el eléctrico y el transporte. Hoy son mismas competidoras. ¿Alguien podría decirle al gobierno el significado de la palabra equidad?

Balance general. Aunque se disfraza como convocatoria común, la invitación del Consejo Mexicano de Negocios al diálogo de cara a los candidatos a la Presidencia de la República constituye una petición de tregua al aspirante de la coalición Juntos Haremos Historia, Andrés Manuel López Obrador. De hecho, los intentos de permear la “orientación” hacia el voto desde otros ámbitos de mando a los corporativos fueron frenados abruptamente la semana pasada. Desde un ángulo hubo un extrañamiento de la matriz de Estados Unidos de Kimberly Clark hacia el presidente de su filial en México, Claudio X. González, en el temor de que pudiera afectar la cotización de sus acciones, lo que a su vez provocaría una demanda de accionistas minoritarios. Las que sufrieron una caída, en la lógica de operar bajo concesiones públicas, fueron las del Grupo México de Germán Larrea Mota Velasco, a quien las redes sociales le sacaron viejos trapitos al sol como el asunto de Pasta de Conchos y el derrame tóxico hacia el río Bacanuchi, afluente del Sonora. Amor y paz.

COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ. Junio 05 del 2018

Trump podría arrepentirse de minar el TLCAN

Donald Trump presiona a sus contrapartes mexicanas y canadienses por dos cosas: primero, porque no se doblegan tan fácilmente y después porque hay la convicción en los gobiernos de Enrique Peña Nieto, en México, y de Justin Trudeau, en Canadá, de defender el libre comercio. Si fueran presas fáciles, ya estaría firmada la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con todas las concesiones que pretende el gobierno del republicano. Pero lo que no mide bien la administración de Donald Trump es que el TLCAN es una institución y que por estos lares estaría en la antesala del poder alguien a quien le gusta mandar al diablo a las instituciones.

Hoy, Trump no tiene empacho en despotricar desde su cuenta de Twitter o en sus mítines con sus clientes políticos, en contra de México, Canadá y los supuestos abusos que ambos cometen en contra de su pobre país. Llama alevosos a los canadienses por aprovecharse en materia agropecuaria y llama secuestradores a los mexicanos por ofrecer al sector automotriz un sitio atractivo para las inversiones. Lo hace porque en el nombre de una buena relación comercial, de la diplomacia y la prudencia política no encuentra una respuesta en esos mismos sótanos de la arrogancia. Pero si se le aparece uno igual o peor, va a hacer estallar la relación y todos vamos a perder.

Ayer, por ejemplo, desenfundó su móvil y tuiteó que los granjeros de su país no han tenido un buen desempeño durante los últimos 15 años. México, Canadá, China y otros los han tratado injustamente. Prometió que para cuando termine la

renegociación de los acuerdos comerciales eso va a cambiar. Si alguien ha sacado provecho de la relación con México, son los granjeros estadounidenses, pero con este personaje está por demás. La realidad está divorciada del presidente de Estados Unidos, lo que para él cuenta es su estilo altanero y alevoso de negociar. La realidad es un accesorio.

Las pláticas siguen oficialmente activas, aunque suspendidas después de la aplicación de los aranceles al acero y al aluminio. Porque realmente es muy difícil sentarse a la mesa con esa pistola proteccionista del presidente de Estados Unidos en la cabeza. Trump cree que la táctica de pisotear a sus socios va a dar resultados. Se equivoca, lo que realmente hace es desperdiciar el poco margen de maniobra que le queda de salvar el acceso libre al mercado mexicano como lo conoce.

No es para nada descartable que en poco tiempo el gobierno de Estados Unidos se arrepienta de no haber llegado a un acuerdo a tiempo con México y que tengan que ver a los ojos a los verdaderos proteccionistas del siglo pasado. Ese deseo de preservar el libre comercio por parte de México puede no durar para siempre y, si la puerta está abierta para dar paso a una política estatista y proteccionista, le puede tomar la palabra. Nada peor le puede pasar a México, a Canadá, a Estados Unidos y al propio Donald Trump que encontrarse con un espejo de arrebatos y absurdas decisiones al sur de su frontera. ecampos@eleconomista.com.mx