

Rezan a AMLO por plataformas

Aunque algunas llevan años en calidad de chatarra, sirviendo de habitación a damnificados por el estallido del auge petrolero en las costas de Ciudad del Carmen, Campeche, se contabilizan al menos 100 plataformas para exploración y explotación de crudo en aguas profundas varadas a la espera de un milagro. Las veladoras están encendidas hacia la promesa del presidente electo, Andrés Manuel López Obrador, de inyectarle 75 mil millones de pesos a Pemex para tareas de extracción.

El diagnóstico habla de una creciente importación de crudo de tipo ligero para alimentar la exigua producción de gasolinas en las refinerías existentes. La posibilidad, pues, de construir una nueva en Dos Bocas, Tabasco, pasa necesariamente por un incremento sustancial en la producción de materia prima.

Como usted sabe, la crisis de 2015 en Petróleos Mexicanos provocó primero la disminución unilateral de la renta pactada por las plataformas que llegaron en la promesa de la multiplicación de los panes vía la reforma energética, que luego terminaron por cancelarse. El recorte de la empresa productiva del Estado en su presupuesto de exploración fue de 62 mil millones de pesos. El fenómeno dejó en el aire cuantiosas inversiones realizadas por nuevos y viejos jugadores en el ramo.

Así, por ejemplo, la Perforadora México de Germán Mota Velasco, quien llevaba 25 años en el negocio con su apuesta de cinco nuevas plataformas, o de un grupo R de Ramiro Garza Cantú, quien a su vez había reforzado su infraestructura en espera de la gran piñata. En el marco de jugadores con menos experiencia están la Perforadora Latina, de Adolfo del Valle, Perforadora Central, de Patricio Alvarez Morphy y Sea Dragón de David Martínez. En la lista con menos daño, están la operadora Cresa, Grupo Carso, del magnate Carlos Slim, y Tabasco Jackup.

Aunque su negocio apunta a plataformas de respaldo, no de perforación, el marco afectó también a la empresa Cotemar, con casi 40 años en el mercado. El caso más dramático es el de la firma Oro Negro, que le apostó a la compra de seis plataformas vía la emisión de bonos de deuda, algunos de los cuales, bajo la denominación de Certificados de Capital de Desarrollo (CKD's), se adquirieron con recursos de ahorradores en vía de retiro. La firma está inmersa en un concurso mercantil... y un litigio contra Pemex, al que acusa, justo, de haber provocado su quiebra.

Aunque algunas de las firmas que adquirieron plataformas le apostaron a los astilleros de Singapur, otras fueron a China, donde se había creado una sobreoferta que hasta hoy mantiene varadas en sus costas a centenares de plataformas tipo jackup. El costo unitario de éstas, dependiendo del país que las produce, oscila entre 120 y 180 millones de dólares.

Aunque no todos los propietarios de plataformas asistieron a la reunión convocada por el presidente electo, Andrés Manuel López Obrador, en Dos Bocas, Tabasco, la promesa de multiplicar la producción despejó el incierto sobre la reforma energética y le quitó presión a la campaña para sustituir al nominado por éste para ocupar la dirección general de Pemex, aduciendo su falta de experiencia. Las novenas se están rezando

Ojo con OXXO. Utilizada la posibilidad de transferencias que ofrecen las tiendas de conveniencia OXXO, ésta está siendo utilizada por la delincuencia para materializar extorsiones, con la novedad de que los encargados de los negocios se niegan a proporcionar el nombre del usuario de la cuenta a la que se hizo el depósito. Hace unos días, una pareja de ancianos fue víctima del ilícito, bajo la simulación de que el marido estaba secuestrado. La esposa pactó un “rescate” de 5 mil pesos que le pidieron hacerlo en cinco tantos de 990 con diferentes establecimientos de la cadena. Levantada la denuncia correspondiente, el Ministerio Público solicitó acudir a los establecimientos a solicitar el dato, cuya respuesta fue una sonora carcajada.

COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ. Septiembre 26 del 2018

TLCAN. Trump puede salirse con la suya

Nada resultaría más popular para el presidente de Estados Unidos frente a su clientela política que terminar con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), al tiempo que mantiene los vínculos comerciales de la región con acuerdos bilaterales. Es el peor tratado firmado en la historia, repetía el republicano a la par que aseguraba que México habría de pagar por la construcción del muro fronterizo. Es un hecho que la economía estadounidense cruza por un momento de crecimiento que hace que este tipo de promesas no sean importantes entre los electores.

Hoy la verdad es que muchos estadounidenses no quieren un muro con México, porque les urge esa mano de obra. Pero ahí vienen las campañas electorales de mitad de término y en un abrir y cerrar de ojos llegará el momento de pensar en la reelección y es ahí donde vendrá un balance de sus promesas de campaña. No, el muro no lo va a pagar México. Es posible incluso que ni siquiera se pueda construir con recursos fiscales estadounidenses.

Pero en la parte comercial tiene entre sus manos una posibilidad: dar el golpe mediático de acabar con el peor tratado jamás firmado por Estados Unidos. Desde la campaña Donald Trump dejó ver su preferencia por los acuerdos bilaterales en la región. Siempre se inclinó por un tratado con México y otro aparte con Canadá. Desde su perspectiva de un sujeto controlador, es la mejor manera de mantener a raya a sus socios. Hábil como es, se aprovechó de la enorme necesidad política y económica de México de cerrar un pacto comercial con Estados Unidos, así fuera uno que sustituyera al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

De esas pláticas bilaterales, los gobiernos mexicanos, el entrante y el saliente, obtuvieron un acuerdo que daba un pase a la historia a Peña Nieto y estabilidad comercial a López Obrador. Y si no estaba Canadá presente, ya habría posibilidades de que se incorporara posteriormente. Ciertamente la relación de Estados Unidos con Canadá es muy diferente a la que puede tener con México. Aquellas son economías más parecidas y por lo tanto los problemas son diferentes a los que pueden tener con un país emergente. Sigue pasando el tiempo y no se ve la posibilidad de un pronto arreglo entre canadienses y estadounidenses para que se pueda concluir un TLCAN 2.0.

El escenario deseado por las autoridades mexicanas es mantener un acuerdo comercial tripartita. Al final, conviene más tener la unión de dos naciones sensatas frente a Trump. Pero si no es posible hay que ser honestos y ver que el socio verdaderamente importante para la economía mexicana es Estados Unidos. Por lo tanto, un acuerdo pos-TLCAN es aceptable.

Canadá y México, que tienen una relación marginal comparada con la que ambos tienen con Estados Unidos, no tendrían problema en mantener un pacto por separado que incluso se negociaría relativamente rápido con base en lo ya acordado en el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. Y Donald Trump se alzaría con una enorme victoria política al acordar un pacto comercial bilateral con Canadá. No está nada lejos el presidente de Estados Unidos de salirse con la suya. Aunque vale la pena mantener el intento de concretar un pacto comercial trilateral.