

### **Aeropuertos, negociazo**

Al fragor de los dimes y diretes de la campaña presidencial, colocada en la polémica la descalificación del candidato de Morena, Andrés Manuel López Obrador, de la zona de Texcoco como sede para el nuevo aeropuerto, salió a la zona de paladines el magnate Carlos Slim para defender el proyecto sobre la perspectiva de negocio. La respuesta del aspirante presidencial fue lapidaria: "Si es tan buen negocio, que lo construya él", a partir de lo cual se empezó a barajar la idea de concesionarlo al sector privado desde la fase de construcción.

Y aunque las vestiduras se desgarraron frente a lo que parecía una contradicción ideológica del hoy presidente electo de México, lo cierto es que la intención del gobierno, una vez en operación la futura terminal, era concesionarla paulatinamente a particulares. De hecho, los usuarios habían recibido desde ya la noticia de que la operación de carga se concesionaría a una empresa privada. Y lo cierto, además, es que las concesiones aeroportuarias entregadas en bloque por el gobierno zedillista han resultado negocios cuya rentabilidad no alcanzan los comercios, tradicionales dueños de la tajada de león.

El año pasado, por ejemplo, el Grupo Aeroportuario del Pacífico obtuvo ingresos por un total de 12 mil 635 millones 91 mil pesos, en tres capítulos; servicios aeronáuticos, servicios no aeronáuticos y servicios por acciones a bienes concesionados. Descontado su costo de operación, se obtuvo una utilidad de 6 mil 281 millones 731 pesos, dando pauta a otra antes de impuestos de 6 mil 171 millones 722 mil pesos. Esta representa un rendimiento equivalente a 50.80%.

Ahora que una vez cubiertos los tributos de ley, el grupo aeroportuario registró una utilidad neta en el año de 4 mil 731 millones 81 mil pesos, equivalentes a un rendimiento de 38.26%. A su vez el Grupo Aeroportuario del Sureste registró ingresos por 12 mil 594 millones 818 mil pesos, que descontado el costo de operación derivaron en una utilidad antes de impuestos de 8 mil 391 millones 544 mil pesos, equivalentes a un rendimiento de ¡66.61%! Ahora que la utilidad neta llegó a 6 mil 780 millones 160 mil, equivalente a su vez al 53.62%

Las cifras del Grupo Aeroportuario Centro Norte no son distintas. Durante 2017 obtuvo ingresos por 7 mil 229 millones 827 mil pesos, que antes de impuestos le dieron una utilidad de 2 mil 956 millones 565 mil pesos, equivalente a un rendimiento de 41.38%. La utilidad neta del año fue de 2 mil 137 millones 442 mil pesos, lo que representó un rendimiento de 29.98%. Desglosado, el ingreso aeronáutico y no aeronáutico por pasajero fue de 298 pesos, equivalente a 15 dólares.

Como usted sabe, el pago por derecho de uso de los aeropuertos se carga en la tarifa aérea y es variable de acuerdo a la temporada y la propia terminal. Para

agosto, por ejemplo, el costo para los operados por Aeropuertos y Servicios Auxiliares para vuelos nacionales es de 238.30 pesos. Para internacionales sube a 434.66 pesos. El más caro es el aeropuerto de Durango, con 451.26 pesos, y el más barato el de Mazatlán, con 412.89. Negocio redondo

**¿Slim al fin?** Las señales indican que bajo el nuevo gobierno finalmente se modificaría el título de concesión con que opera Teléfonos de México para darle acceso a la posibilidad de ingreso de lleno al triple play, es decir agregar el video a su canasta de servicios. La pretensión es obtener al menos un canal de televisión de paga. América Móvil, la firma matriz, opera en televisión en 12 países de Centro y Sudamérica.

**COLUMNA DE RICARDO RAPHAEL.** Agosto 30 del 2018

### **Mintieron Trump y el gobierno mexicano**

Una vez resueltas las diferencias entre México y Estados Unidos, Canadá volvió a la mesa. Trump dijo una mentira y el gobierno mexicano fue su patíño. Donald Trump es un mentiroso compulsivo y el gobierno mexicano su patíño frecuente. Nunca fue cierto que México y Estados Unidos estuvieran negociando un tratado bilateral que pudiera dejar fuera a Canadá. Las declaraciones del lunes pasado fueron engañosas y los negociadores mexicanos siempre lo supieron.

El presidente estadounidense declaró: “Vamos a eliminar el TLCAN... (y) a este (nuevo) compromiso lo vamos a llamar acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y México”. Primera mentira: los negociadores nunca hablaron de eliminar el TLCAN. Segunda mentira: no es posible sustituirlo en automático por un acuerdo bilateral entre nuestro país y el suyo. Tercera mentira: Canadá nunca estuvo fuera de ese acuerdo.

Durante casi un año se han reunido los negociadores de los tres países con el propósito de “modernizar” el TLCAN y jamás ha estado en la mesa la posibilidad real de tirarlo a la basura. La principal razón por la que Trump no puede eliminar el TLCAN radica en que el Senado de Estados Unidos es más poderoso que el presidente en materia comercial. Y no hay un solo sender, ni un solo gobernador que quiera sacar a EU del tratado.

El Congreso estadounidense es el que entrega o quita facultades a su presidente para negociar acuerdos comerciales y Trump solo tiene autorización para negociar un tratado trilateral con México y Canadá. Si la Casa Blanca se atreviera a negociar un tratado bilateral estaría traicionando el mandato del Congreso y por tanto el resultado de esa negociación sería ilegal. En otras palabras, Trump no puede celebrar ni bautizar un tratado comercial únicamente con México porque para hacerlo tendría que pasar por encima del Poder Legislativo de su país y éste terminaría rechazando el presunto acuerdo.

En tercer lugar, desde hace poco más de un mes Canadá se hizo a un lado de las negociaciones, no porque estuviera en contra del tratado, o porque deseara quedarse al margen, sino porque los principales problemas de la negociación eran entre México y Estados Unidos. Las declaraciones de la ministra de asuntos exteriores de Canadá, Christia Freeland, no dejaron lugar para la duda: “Canadá no está fuera de las negociaciones (y) regresará una vez que México y Estados Unidos resuelvan sus diferencias... El TLCAN es sobre todo un acuerdo trilateral, pero dentro de ese acuerdo trilateral hay relaciones comerciales bilaterales”.

También añadió: “los temas entre EU y México dentro del TLCAN son realmente complicados y por tanto tiene mucho sentido que... (esos dos países) se arremanguen las mangas y devotamente resuelvan sus problemas”. Esto quiere decir que Canadá nunca estuvo fuera por motivos propios, sino por razones relacionadas con la problemática de sus socios. Por ello fue que, una vez atendidas tales cuestiones complicadas –que estaban fuera de su órbita de decisión—el gobierno canadiense decidió volver a la mesa de negociaciones ayer miércoles a las nueve de la mañana.

Un día antes Freeland cobró a los negociadores mexicanos por haber jugado de comparsa con el habitante de la Casa Blanca. Con una sonrisa ingenua y un discurso preciso la ministra declaró el martes pasado: gracias a que México hizo concesiones significativas y difíciles en temas laborales y de la industria automotriz es que este próximo viernes podrá firmarse el TLCAN modernizado.

Por lo menos alguien que no miente en esta negociación. La realidad desde el principio fue otra: Canadá se apartó de la negociación porque había asuntos complicados que no eran de su incumbencia, entre ellos subir el salario de los trabajadores mexicanos y ponerle límites a la exportación automotriz radicada en México. Una vez resueltos estos temas, Canadá volvió a la mesa y prometió que, en solo cuatro días, estamparía su firma.

**ZOOM:** No nos merecemos los mexicanos seguir siendo las focas que aplauden al payaso.

<b>COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ.</b> Agosto 30 del 2018
---

### ***El peso y el TLCAN no son uno mismo***

Cómo culpar a los que eufóricos mordieron el anzuelo del final de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) e hicieron gran fiesta por el acuerdo en principio alcanzado por dos de los tres involucrados. Con ese presidente que tiene Estados Unidos, alcanzar un punto de entendimiento con el gobierno de Donald Trump bien merecía ocho columnas y cobertura especial. Pero en el terreno de los mercados y de aquellos que todos los días usan ese instrumento comercial para ganarse la vida, ahí sí es necesario esperar a los verdaderos resultados.

Entre los expertos espontáneos que surgieron con la cobertura de la conclusión de la negociación entre México y Estados Unidos no faltó quien dijo que la recuperación del peso frente al dólar era algo de esperarse y que no había que ser un experto para ver las gráficas cambiarias. Bueno, pues el caprichoso peso mexicano mostró que no es tan lineal la relación entre la cotización frente al dólar y un primer resultado en la renegociación del TLCAN. Para que entiendan los ingenuos, el peso mexicano y el acuerdo trilateral de libre comercio no son uno mismo.

La cotización del peso mexicano, tan socorrido en los mercados internacionales, vive pendiente de muchos factores más allá de una llamada de alabanzas entre los presidentes de México y Estados Unidos. Las presiones en las políticas monetarias, en especial en las tasas de interés de Estados Unidos y las futuras decisiones de la Reserva Federal. El ambiente global que tiende a la aversión al riesgo, el Brexit, Turquía, el real brasileño. En fin, you name it, como dicen en la tierra de Donald Trump.

El mercado cambiario se mueve al ritmo de sofisticados modelos técnicos que van mucho más allá de ver si sube o baja una rayita. La relación peso-dólar venía descontando un arreglo en materia comercial, se notó una despresurización cambiaria importante tras la jornada electoral del 1 de julio pasado. Por supuesto que no tanto por el resultado como por la tersa transición que se planteó desde el primer momento. Ya tendrá tiempo el mercado de calificar la actuación de los ganadores.

Por aquellos días de apreciación acelerada del peso había también la expectativa de que se concretara la renegociación del TLCAN. Incluso se puso el plazo de agosto como el mes posible para ello. Si la cautela ha regresado al mercado, tras un modesto y casi invisible aval del peso al resultado parcial México-Estados Unidos, es porque falta Canadá. Si el peso puede festinar más un arreglo comercial en Norteamérica, tendrá que ser después de que los tres socios estén de acuerdo. O bien, habrá centavos extra para el peso frente al dólar cuando el Congreso estadounidense resuelva la duda de si Donald Trump tiene facultades para negociar acuerdos bilaterales en lugar de su tan odiado TLCAN.

Deben ocurrir todavía muchas cosas antes de que un nuevo TLCAN, o un nuevo acuerdo comercial bilateral, empiece a dar resultados. Falta conocer la letra pequeña de lo negociado, falta el proceso legislativo en Estados Unidos y lo más importante en este momento: falta Canadá. Hay que tomarlo con esa calma y no querer cargarle a las operaciones cambiarias del peso toda la responsabilidad de hacernos felices ganándole terreno al dólar. [ecampos@economista.com.mx](mailto:ecampos@economista.com.mx)

<b>EMPRESA DE ALBERTO BARRANCO.</b> Agosto 29 del 2018
--

**TLCAN: De la euforia al aterrizaje**

Colocado el aparato negociador mexicano en alerta máxima el fin de semana con la presión de llenar el expediente en la orilla de los tiempos políticos, es decir la posibilidad de que el Congreso de Estados Unidos, en su composición actual, le diera luz verde al nuevo acuerdo mercantil, lo cierto es que la jugada está llena de riesgos. De entrada, si soslaya Canadá la pistola en la cabeza colocada por la Casa Blanca para palomear lo acordado con México y dejar de lado sus propias objeciones, el escenario se cumple.

Como usted sabe, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, le pidió autorización al Congreso para renegociar un acuerdo trilateral que, dado el caso, podría volverse bilateral, lo que le abre una coyuntura a los demócratas para colocarse en posición de veto. Y aunque se da por descontado que el Senado de nuestro país avale el documento final, el paso no será terso, dada la mayoría de Morena y la aparición de temas polémicos en la letra chiquita, como el que restringe la producción de medicamentos genéricos o el que le abre la puerta a la presencia encubierta de transporte de carga de Estados Unidos en todo el país, sin opción de reciprocidad.

Desde otro ángulo, aunque la discusión al interior del Capitolio tiene un límite de 90 días para el sí o no sin correcciones posibles, hete aquí que se reclama también un análisis de la Comisión de Comercio Exterior de Estados Unidos, que podría prolongarse 103 días. Diríamos, pues, que no es tan firme la posibilidad de que el acuerdo bilateral o trilateral lo pudieran firmar los presidentes de México y Estados Unidos. El primero por extinción de mandato, y el segundo por los problemas legales que enfrenta. La paradoja del caso es que de todos modos el acuerdo bajo la nueva pauta entraría en vigor en 2020.

Ahora bien, el aterrizaje del “entendimiento” en materia automotriz será complejo. Si las armadoras establecidas en México se negaran a establecer salarios de producción con trabajadores de 16 dólares por hora, el 40% de los componentes tendrían que salir de Estados Unidos, lo que dejaría prácticamente de lado las importaciones de autopartes asiáticas. De hecho, aunque a los fabricantes estadounidenses no les guste la idea, algunos modelos producidos en México tendrán que provenir del país del norte.

Ahora que si 70% de los vehículos armados en México cumple al arranque de la negociación con los requisitos, se abre la posibilidad de que el restante pueda ingresar el mercado estadounidense pagando un arancel de 2.5%, la décima parte del que plantea imponerse globalmente, lo que para las marcas del país del norte resultaría desventajoso. Aunque se pactó revisar cada seis años la negociación, sin suspenderse la vigencia de la existente, se prevén cuatro “ajustes” que llegarían el propio 2020, 2021, 2022 y 2023.

Desde otro ángulo, el que el país haya cedido a la pretensión de su contraparte de eliminar el capítulo XIX de la negociación actual, relativo a prácticas desleales, es decir a subsidios o subvenciones, además de derechos compensatorios, le abre la

puerta a un flujo mayor de exportaciones agroalimentarias del país del norte, sin posibilidad de protesta arbitral.

En el caso del sector energético se pactó que México no le daría reversa a la apertura bajo el nuevo gobierno, pero se abre la puerta a que pudieran darse cambios constitucionales para frenarla. Dicho con todas sus letras, México respetará los contratos pactados con particulares extranjeros, pero está en opción de frenar la catarata a futuro. De la euforia al aterrizaje

**Balance general.** En la posibilidad de que el actual gobierno pretenda dar carpetazo al caso Odebrecht, el Senado que entra en funciones el sábado está planteando la creación de una comisión para investigar dos vertientes: la discrecionalidad con que Petróleos Mexicanos le otorgó contratos por vía directa a la constructora brasileña por un total de 115 millones de dólares, algunos de los cuales tuvieron sobre la marcha un incremento de valor. El pago, pues, por los sobornos por 10.5 millones de dólares que la empresa aceptó haberle dado a funcionarios de Petróleos Mexicanos. Desde otro ángulo, se indagará si Pemex estaba en condiciones jurídicas y económicas para otorgar una catarata de concesiones a una filial de la firma para constituir el complejo Etileno XXI en Coatzacoalcos. De pasadita, sin conexión con el caso, se indagará la denuncia de que Petróleos Mexicanos habría recibido sobornos de 3.5 millones de dólares por parte de Altos Hornos de México por la compra de las plantas productoras de fertilizantes Agronitrogenados con 14 años sin uso.

**COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ.** Agosto 29 del 2018

### ***Los poderes mágicos del billete de 500***

El personaje histórico del próximo sexenio se ha revaluado en la nomenclatura de los billetes circulantes del peso mexicano. Cabe cualquier especulación para tratar de averiguar por qué la imagen del expresidente mexicano, Benito Juárez García, ha sido reciclada para pasarla de los billetes de 20 pesos a los de 500 pesos. Sobre todo, cuando hay una larga lista de personajes históricos, de la política, la ciencia, la cultura que están haciendo fila afuera de la Casa de Moneda. Y si el benemérito se empodera en los billetes, la siguiente pregunta es ¿por qué no cambiarle el color a ese papel moneda? El único Juárez blanquiazul que podíamos concebir era el de los billetes de 20 pesos. Así que no había necesidad de repetirle los colores en su nueva presentación de 500.

Ya estoy viendo a los prestidigitadores entregando un billete de 20 por uno de 500. Vamos, si hay quien puede desaparecer cinco Gansitos en los ojos del tendero, no faltará el que quiera intentar el trinquete con los dos billetes. Hasta ahí me parecen dudas sospechositas y razonables sobre los motivos del Banco de México. Pero eso de conferirle poderes místicos al nuevo billete para que provoque una crisis y una devaluación, sí es un absurdo total.

Los rumores hablan de un movimiento inducido por el gobierno saliente para boicotear al gobierno entrante. Porque dicen estos expertos en intrigas que cada vez que se emite un nuevo billete y se elimina una denominación de papel moneda, viene una crisis inflacionaria. Muchos lo ven como un pretexto para poder justificar cualquier fracaso del gobierno que empezará. Y como no pueden echarle la culpa a diputados o senadores, porque los tienen de sobra, preparan un escenario de boicot previo de la administración saliente. Hay otros que expresan su angustia con base en experiencias pasadas.

Ciertamente los Millennials no lo saben, pero setenteros y anteriores conocemos muy bien lo que implicaba la constante emisión de billetes y monedas que sustituían a los circulantes que perdían valor ante el monstruo inflacionario que nos aplastaba. Pero es exactamente en ese orden, primero el crecimiento de los precios nos apabullaba y después el circulante se adaptaba. Hay cierto grado de realidad en el hecho de que la inflación acumulada durante varios años ya alcanzó a los billetes de 20 pesos que ahora se van en exclusiva a la moneda metálica. Pero otra vez, es consecuencia no un detonante.

La sustitución del diseño de un billete no es un factor inflacionario en la medida en que se mantenga el mismo nivel de circulante. Vamos, si retiran 100 billetes y emiten 1,000 billetes, eso sí es inflacionario. Ahora, emitir un billete de 2,000 pesos sí puede ser otra historia. Aun sin alterar la masa monetaria puede provocar un efecto psicológico que lleve a la percepción del efecto José Alfredo, aquel de que la vida no vale nada y entonces haya presiones en los precios.

Claro que un billete de ese tamaño también es consecuencia de los efectos de la inflación, eso lo hace viable. Pero corre en contra de la pretensión de las autoridades monetarias y fiscales de llevar la economía hacia el dinero digital, por efectos de control. Pero el nuevo billete de 500 es inapropiado por muchos factores, pero no tiene poderes místicos ni mágicos para provocar inflación como parte de un maligno plan maestro para heredar una crisis.

[ecampos@eleconomista.com.mx](mailto:ecampos@eleconomista.com.mx)