

El principal problema de Germán Martínez

Hacienda creyó el saneamiento financiero del IMSS anunciado en la pasada administración y pensó que podía cancelar personal y recortar recursos. Ante ese escenario, Martínez no quiso enfrentarse a la reprobación popular.

El problema al que se enfrentó Germán Martínez en su gestión al frente del Instituto Mexicano del Seguro Social es que la Secretaría de Hacienda se creyó los cuentos que tejieron los antecesores de éste, José Antonio González Anaya y Mikel Arriola, sobre un saneamiento financiero que en realidad sacrificó carencias por reservas.

El instituto, decían, tiene viabilidad hasta 2030. Y como todavía le quedaba sangre, había que cancelar personal y recortarle recursos.

Digamos que Martínez no quiso enfrentarse a la reprobación popular ante un escenario que dejó de lado tratamientos vía protocolos y extendió de tres a seis meses las consultas de especialidades, en un escenario en que se confunde la austeridad por inopia.

Oro negro: Muerte súbita

Integrada en la tercera llamada para el advenimiento de la reforma energética, la empresa Perforadora Oro Negro, cuyo sueño se volvió pesadilla, acaba de recibir la puntilla vía una resolución judicial que le obligó a entregar las cinco plataformas marinas con que operaba a sus acreedores. Esta se cumplió el viernes pasado.

En la fase previa, la compañía había sido acusada de administración fraudulenta en cuyo marco, a título de medida precautoria, se le congelaron sus cuentas bancarias. El monto de éstas, radicadas en Bancomer, CitiBanamex, Scotiabank y Monex, era de mil 375 millones 748 mil pesos.

La resolución alcanzó también a un fideicomiso del banco alemán Deutsche México, donde se le depositaba el monto de facturas expedidas contra Petróleos Mexicanos por el arrendamiento de sus plataformas, por más que la relación se había roto desde hace meses. El remanente de éste se había ordenado canalizar a título de gastos operativos y de administración a las empresas que tenían a resguardo la infraestructura, bautizada como Fortus, Laurus, Primus, Impetus y Decus.

La acusación de administración fraudulenta derivó de la presunción de que el último pago realizado por la petrolera se había desviado a una firma denominada Soluciones Integradas, a la que el Servicio de Administración Tributaria calificara de fantasma.

De acuerdo con la resolución del Juez Segundo de lo Civil de la Ciudad de México, las plataformas se debían entregar a los acreedores de la firma que encabezan los primos Gonzalo Gil White y José Antonio Cañedo White, hijos del ex secretario de Hacienda, Francisco Gil Díaz, y el que fuera presidente de la Federación Mexicana de Fútbol, Guillermo Cañedo De la Bárcena.

En la larga lista de acreedores, fundamentalmente tenedores de papeles de deuda expedidos por la empresa para financiar la adquisición de las plataformas, con garantía, justo de los activos, están trabajadores afiliados al Sistema de Ahorro para el Retiro.

El recurso, que se calcula en 5 millones de pesos, fue canalizado por las sociedades de inversión de las afores XXI Banorte, Banamex y Sura, vía la adquisición de Certificados de Capital de Desarrollo (CKD's), emitidos por otro de los socios de la compañía, Axis Capital Management. Los papeles, con un valor nominal de 100 pesos, se cotizaban hasta el año pasado en 40% de éste.

En el toma y daca, Oro Negro acusó, vía el capítulo IX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a Petróleos Mexicanos de provocar el quebranto al reducirle una y otra vez el monto de arrendamiento de sus equipos, para al final cancelarle los contratos. Otro Negro en la lona

Tienda de enfrente. Finalmente el viernes pasado la Secretaría del Trabajo le entregó la toma a un nuevo sindicato de Petróleos Mexicanos, denominado Sindicato Petrolero de México. Este lo encabeza Yolanda Morales Izquierdo, con una larga trayectoria en la empresa productiva de Estado. De acuerdo con la documentación entregada, el nuevo órgano representa a 40% de los trabajadores. Tienda de enfrente, pues, para el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana de Carlos Romero Deschamps, quien tendrá que hacer cabriolas para mantener la titularidad del Contrato Colectivo del Trabajo.

COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ. Mayo 21 del 2019

Pros y contras para México de la guerra China-EU

Cuando el gobierno de Donald Trump metió en la canasta de los aranceles al acero y al aluminio a sus dos socios de América del Norte hizo ruido en las negociaciones comerciales que los tres países mantenían para renovar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Refrendaba ante sus vecinos que el estilo de negociar de Donald Trump era la aplicación de medidas de fuerza para doblegar a sus pares. O lo que es lo mismo, hacer manita de puerco a sus socios, para que el ganón fuera siempre Trump.

No contaba el gobierno del republicano con el colmillo largo y retorcido de los mexicanos en materia comercial, que no sólo gravó con impuestos espejo las importaciones estadounidenses de acero y aluminio, sino que eligió una serie de productos a los que México les aplicó el sobreprecio de un impuesto compensatorio

para que Estados Unidos se lo pensara dos veces. Whisky, quesos, carne de cerdo, manzanas, en fin, una lista de productos sensibles para los vecinos del norte que entrarían a México con un sobrecosto.

Así, México traspasaba a los sectores estadounidenses afectados por la represalia comercial el papel de cabildear ante su gobierno para que dejara a los mexicanos en paz con su guerra comercial. Y funcionó. Le ha costado trabajo, pero parece que Donald Trump ha aprendido que México es un socio estratégico y que no es un socio débil. Sin embargo, este país, junto con el resto del mundo habrán de pagar las consecuencias de la gran guerra comercial que enfrenta con China.

Tiene alguna mínima ventaja para México que el gobierno de Estados Unidos haya decidido entrar en esta confrontación con los chinos. De entrada, no querrá otro frente abierto. Pero además se aseguraron de que México y Canadá se blindaran contra un acuerdo comercial con los chinos. La Casa Blanca se encargó de que el acuerdo sustituto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, al que arbitrariamente llamamos T-MEC, tuviera una cláusula que dejara fuera del juego comercial regional a los asiáticos. Si eres socio de Estados Unidos, no puedes aliarte con los chinos, dice un apartado del acuerdo, del que pronto se espera que tenga una ventana de oportunidad política para su aprobación legislativa.

Hay beneficios, pocos, para México, porque muchos productos chinos que se encarezcan por la aplicación de aranceles pueden abrir la puerta a manufacturas mexicanas para entrar en el mercado estadounidense en sustitución. También, si hay empresas que opten por dejar China, para no estar en medio de los disparos, no se van a ir a pagar sueldos en dólares y de primer mundo a territorio estadounidense. Buscarán facilidades fiscales en México para producir a pocos kilómetros de la frontera estadounidense y con costos de mano de obra y de transporte más bajos.

Lo malo es que la lista de calamidades, que podrían afectar a México por esta guerra comercial entre Estados Unidos y China, incluye desde la afectación a los usuarios de teléfonos celulares chinos, hasta una eventual desaceleración económica mundial que alcance tonos recesivos para México, que ya está en la frontera de los malos datos económicos. ecampos@eleconomista.com.mx