

----- NOTAS SOBRE TRATADOS COMERCIALES ----->

- **MÉXICO Y EL TPP, TRADICIONAL TORPEZA. ARNULFO R GÓMEZ. ABRIL DE 2020**

A pesar de las múltiples desventajas que presentaba formar parte del TPP-11 para México, los funcionarios mexicanos insistieron en firmarlo.

En este contexto, el que fuera Secretario de Economía, Idefonso Guajardo insistió en que “de cualquier manera debíamos participar en dicho proyecto porque siendo Estados Unidos nuestro principal socio, era necesario que estuviéramos presentes **para defender nuestros intereses y orientar las negociaciones a nuestro favor**”. Lo más sorprendente fue que, **cuando Donald Trump canceló la ilógica participación de la nación estadounidense en el TPP**, nuestro exsecretario se sacó de la manga una “extraordinaria razón” de gran fondo y enorme sustancia para continuar con ese malhadado proyecto, ya que **“mucho se había trabajado y gastado en las negociaciones y había que aprovechar lo que se había avanzado”**.

Desgraciadamente, hoy tengo que repetir que la pésima política de comercio exterior y de promoción de las exportaciones ha generado una serie de distorsiones muy negativas, siendo la principal de ellas la creciente importación de insumos extranjeros para ensamblar en nuestro territorio y reexportar con decreciente valor agregado, lo que genera muy pocos empleos y reducida riqueza en nuestro país.

Hoy, el Corona virus ha hecho detonar este problema mostrando los graves problemas estructurales de nuestro comercio exterior de una manera explosiva, sin que haya visos de que dicho problema se puede remediar ya que la política de comercio exterior y su estrategia, durante los 26 años más recientes, se ha caracterizado por la simulación y la firma de TLC's al por mayor.

La cereza de ese pastel tan indigesto que los funcionarios han hecho tragar al empresariado mexicano es el TPP-11, cuyos resultados negativos para México estamos viendo mes a mes. Los intercambios comerciales con los 6 nuevos socios de México a través del TPP-11, durante el primer año de su vigencia, nos muestran saldos negativos que, sin duda alguna, con el tiempo nos serán aún más desfavorables pero aún hay más, los teóricos y dogmáticos funcionarios prevén seguir con su tradicional retahíla de errores a través de la firma de más TLC's, teniendo en mente a Turquía, Jordania y Corea, entre otros.

Desde que los altísimos funcionarios mexicanos anunciaron que deseaban negociar el acceso de nuestro país al TPP, mi oposición fue total debido a que los antecedentes que teníamos con los 48 países con los que habíamos firmado un TLC no eran satisfactorios, pues cada día era mayor el número de naciones con los que registrábamos un déficit y, mucho peor, que este déficit era creciente, con decreciente valor agregado de las exportaciones en nuestro territorio.

En el caso del TPP, se daba la circunstancia aún más desfavorable desde que, en 1999, la competitividad de México había sido decreciente de tal manera que en ese año el Foro Económico Mundial (WEF) ubicó a México en el 34^o lugar mundial y en el 2019 nos remitió hasta la 48^a posición.

Evolución de la posición competitiva mundial WEF																						
	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
EE. UU.	1	1	2	2	5	2	2	2	1	6	1	1	1	2	4	5	3	3	3	3	3	2
Canadá	6	8	11	3	12	9	16	15	13	16	12	13	10	9	10	14	15	13	15	15	12	14
México	39	34	42	42	58	53	47	48	59	58	52	52	60	60	66	55	61	57	51	51	46	48

Haciendo un poco de historia, me permito comentar que el 23 de junio de 2015 correspondí a una invitación del Subsecretario de Comercio Exterior, **Dr. Francisco de Rosenzweig**, que tenía como objetivo conocer el motivo de mi férrea oposición a la negociación y firma del TPP por parte de México, y al respecto señaló que cuando tomó posesión de su cargo (sin que nunca antes hubiera tenido contacto con el comercio exterior según se puede en su CV), le extrañó ver *que siendo el TPP el proyecto de comercio internacional más grande del mundo, no fuera parte de la “estrategia” de México en su proceso de internacionalización* por lo que me comentó que él, inmediatamente, promovió la participación mexicana en dicho Acuerdo.

Mi respuesta fue simplemente que el nivel de competitividad de México era pésimo, por lo que se había generado una estructura de nuestra planta productiva y una exportación muy débil, razones por las que no podríamos tener resultados positivos con la firma del TPP, a lo que respondió que eso prácticamente estaba subsanado pues ya se habían aprobado las reformas estructurales mismas que nos harían un país muy competitivo.

Al respecto, le señalé que esa era una situación totalmente quimérica debido a que algunas de esas “reformas” no se podían calificar como tal, sino que más bien eran un conjunto de buenos deseos y que, adicionalmente, ninguna de las “reformas” había sido complementada ni instrumentada con políticas públicas realistas que incidieran positivamente en el desarrollo económico de México.

Así podemos ver que de un total de 140 variables que miden la competitividad de México en relación con nuestros competidores del TPP-11, sólo tenemos ventaja en 18 y desventaja total en 122.

Comparativo de la Competitividad de México con sus nuevos socios del TPP-11

2019 WEF	Australia	Japón	Malasia	México	Nueva Zelanda	Singapur	Vietnam
Índice general de competitividad	16	6	27	48	19	1	67
1. Calidad de las instituciones	17	19	25	98	3	2	89
Capital social	2	98	30	121	1	15	90
Actuación del sector público	28	13	8	59	11	1	73
Trámites y regulaciones	80	31	5	116	25	1	79
Incidencia de la corrupción	13	18	55	116	2	3	101
Visión a largo plazo	81	28	9	114	45	1	58
2. Infraestructura	29	5	35	54	46	1	77
3. Tecnología inf./comunicación	29	6	33	74	21	5	41
4. Estabilidad macroeconómica	1	42	35	41	1	38	64
5. Salud	17	1	66	60	34	1	71
6. Capacitación	13	28	30	89	10	19	93
7. Eficiencia del mercado	5	6	20	53	3	2	79
8. Eficiencia del mercado laboral	23	16	20	96	5	1	83
Meritocracia e incentivos	15	21	24	102	3	5	82
9. Sistema financiero	13	12	15	64	28	2	60
Estabilidad	12	70	28	30	9	3	101
10. Dimensión del mercado	25	4	24	11	66	27	26
11. Complejidad para los negocios	16	17	18	41	13	14	89
12. Innovación	18	7	30	52	27	13	76

140 variables de competitividad	Ventaja de México en 18	Desventaja de México en 122
---------------------------------	-------------------------	-----------------------------

Elaborado con datos del Foro Económico Mundial (WEF).

Asimismo, señalé que esa situación era empeorada porque la mayor parte de los funcionarios que estaban a cargo del diseño de la política y la estrategia de comercio exterior, eran burócratas improvisados habilitados como expertos en comercio internacional que diseñaban programas y firmaban TLC's sin conocer la estructura de la planta productiva, de la oferta exportable, de la operación real de comercio internacional y del comercio exterior mexicano, situación que quedó asentada en un artículo que en su momento elaboré con el título de “Funcionarios mexicanos en la luna”; y que complementé con otros escritos que incluyen “México: más teoría y nada de práctica”; “México: los funcionarios no entienden el Comercio Exterior” y “México, inversión extranjera, Kafka y la luna”, mismos a los que hice referencia en mi anterior artículo sobre México y las joyas de la exportación mexicana: cerveza, refrigeradores y aguacate.

En este contexto, el que fuera Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo también cuestionó mi oposición y señaló que “de cualquier manera debíamos participar en dicho proyecto porque siendo Estados Unidos nuestro principal socio, era necesario que estuviéramos presentes para defender nuestros intereses y orientar las negociaciones a nuestro favor”.

Lo más sorprendente fue que, cuando **Donald Trump** canceló la ilógica participación de la nación estadounidense en el TPP, nuestro exsecretario se sacó de la manga una “extraordinaria razón” de gran fondo y sustancia para continuar con ese proyecto, ya que “mucho se había trabajado y gastado en las negociaciones y había que aprovechar lo que se había avanzado”.

Hoy, a más de un año de la entrada en vigor del TPP-11, con motivo de la inauguración del Seminario T-MEC TIPAT, el Director de Bienes Agroalimentarios y Pesqueros de la SE, Arturo Juárez, habló de las bondades enormes del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (TIPAT o TPP-11), señalando que:

México ganó mayor porcentaje para exportar productos sin arancel a diferencia de las mercancías que ingresarían al país... comentando que... en promedio, 90% de las mercancías (de exportación) quedaron libres de arancel al momento de entrar en vigor ese tratado, creemos que son las oportunidades que México tiene hacia esos mercados, que son de alto poder adquisitivo, un mercado que representa más de 500 millones de consumidores. Por el contrario, sólo el 77% del total de los productos que entran a México bajo el beneficio de este tratado lo pueden hacer sin pago de arancel.

Comentarios

Sin duda, esto es un manejo perverso de la situación y las cifras que en nada reflejan la realidad que había en relación con esos países pues, en principio, para promover la firma del Tratado hablaban de más de 500 millones de consumidores de 11 países que integran el TTP-11, incluyendo en este caso a México.

Sin México, el mercado del TPP sólo es de 378 millones de habitantes y para evitar el manejo distorsionado de las cifras, también debemos de excluir a Canadá, Chile, Japón y Perú que en conjunto representan un mercado de 214 millones de habitantes, y con los que ya teníamos un TLC.



Imagen: Código.

Así, la dimensión real del mercado constituido por los 6 nuevos socios sería de sólo 164 millones de habitantes de los cuales, 36 millones corresponden a 4 países: Australia, Brunéi, Nueva Zelanda y Singapur, con un elevado nivel de ingresos de 55,097 millones US.

Por el contrario, tanto Malasia y Vietnam, con 127 millones de habitantes, es decir, el 78% del nuevo mercado prometido, tiene ingresos promedio muy bajos de 4,629 US, debiendo señalar que el ingreso de los 32 millones de malasios es de 10,704 US en tanto que el de 95 millones de vietnamitas es de 2,553 US, nada más.

Y si eventualmente se hubiera considerado al volumen de población de los nuevos socios del TPP-11 como un mercado atractivo, en la realidad es un mercado accesorio que por sus características intrínsecas no es atractivo para México, además difícil de penetrar por México debido a la nula competitividad de nuestro marco sistémico y por la carencia de una estrategia como ha sucedido con la firma compulsiva e irresponsable de numerosos TLC's.

Con Canadá y Estados Unidos se firmó el TLCAN porque conjuntamente constituían el socio más importante que tenemos; que era nuestro mercado más próximo; porque es el mercado más grande del mundo; porque tiene un muy elevado nivel de ingresos; porque es el principal importador del mundo; porque somos muy complementarios en muchos aspectos, especialmente en la dotación de factores de la producción y, sin duda, porque por la destreza que México tenía en el proceso de manufactura se le consideraba un socio estratégico en ese sector, desgraciadamente, ninguna de las ventajas señaladas fue aprovechada por nuestro país.

Como resultado de la carencia de una estrategia que considerara estos elementos, los retrocesos de México en todas sus variables económicas especialmente en el periodo 2001-2018 en que han estado en vigor los TLC's que firmaron con 48 países, fueron enormes.

A pesar de estos antecedentes negativos, los teóricos y altísimos funcionarios mexicanos insistieron en la firma del TPP-11, un tratado que desgraciadamente resultará muy negativo para nuestro país pues, contrariamente a lo que teníamos como ventajas en el TLCAN, en el TPP-11 representan desventajas, ya que al ser mercados muy lejanos y atomizados, por sus características resultan un mercado accesorio –especialmente por su bajo nivel de consumo– que tienen un marco sistémico mucho más competitivo que el nuestro, puesto que no son complementarios con nuestra planta productiva sino todo lo contrario, pues son competidores directos nuestros, especialmente en bienes manufacturados de los cuales éramos grandes productores y exportadores como son los casos de confección, electrónicos, calzado y café.

México: Balanza Comercial Total y Nuevos Socios del TPP-11

	Exportación			Importación			Saldo		
	1993	2019	Σ 93/19	1993	2019	Σ 93/19	1993	2019	Σ 93/19
1. Australia	49	1,007	13,830	113	351	13,021	-65	655	809
2. Brunéi	-	8	43	0	0	4	0	8	39
3. Japón	707	4,102	51,046	3,929	17,964	318,469	-3,222	-13,861	-267,424
4. Malasia	9	276	3,591	245	11,586	109,397	-237	-11,310	-105,806
5. Nueva Zelanda	6	139	1,395	156	400	7,800	-150	-261	-6,405
6. Singapur	131	872	12,166	215	1,682	32,874	-84	-811	-20,708
7. Vietnam	0	195	2,718	11	6,080	32,334	-11	-5,885	-29,616
TPP-11	902	6,599	84,789	4669	38063	513,899	-3,769	-31,465	-429,111
%	1.74	1.43	1.28	7.14	8.36	7.57			
TPP-11 s/Japón	195	2,497	33,743	740	20,099	195,430	-547	-17,604	-161,687
%	0.38	0.54	0.51	1.13	4.41	2.88			
Total	51,886	461,116	6,619,769	65,367	455,295	6,792,062	-13,481	5,820	-172,292

Elaborado con datos de BANXICO. Millones US.

Y si durante los 26 años en que nuestros funcionarios han llevado a cabo una apertura comercial basada en la firma de TLC's y una desgravación unilateral totalmente incoherente, con los 6 nuevos socios del TTP-11 acumulamos un déficit de -172,292 millones US; en el primer año de vigencia del TPP-11, los resultados también fueron catastróficos pues a pesar de las supuestas ventajas adquiridas en la negociación con el 90% de las mercancías libres de arancel, nuestras exportaciones disminuyeron en -540 millones US en tanto que las importaciones se incrementaron en 2,652 millones US de tal manera que nuestro déficit aumentó en -3,192 millones US, siendo los más beneficiados con esta negativa evolución de nuestro comercio exterior, Malasia y Vietnam, países manufactureros por excelencia.

México: Balanza Comercial TPP-11 Enero - Diciembre

	Exportación				Importación				Saldo			
	2018	2019	Δ %	Δ S	2018	2019	Δ %	Δ S	2018	2019	Δ %	Δ S
Australia	1,239	1,007	-19	-232	329	351	7	22	910	656	-28	-254
Brunéi	8.78	7.89	-10	-1	0.35	0.48	37	0.13	8	7	-12	-1
Japón	3,866	4,102	6	236	18,194	17,964	-1	-230	-14,328	-13,862	-3	466
Malasia	241	276	15	35	9,391	11,586	23	2,195	-9,150	-11,310	24	-2,160
N. Zelanda	176	139	-21	-37	292	400	37	108	-116	-261	125	-145
Singapur	1,146	871	-24	-275	1,672	1,682	1	10	-526	-811	54	-285
Vietnam	235	195	-17	-40	4,411	6,080	38	1,669	-4,176	-5,885	41	-1,709
Σ TPP-11	6,890	6,598	-4	-292	35,639	38,062	7	2,423	-28,749	-31,464	9	-2,715
TPP s/Japón	3,036	2,496	-18	-540	17,446	20,098	15	2,652	-14,410	-17,602	22	-3,192

Elaborado con datos de la SE. Millones US. Derechos reservados ® 2020.

Apuntes finales

Durante los 26 años más recientes, el comercio exterior mexicano se ha caracterizado por un esquema de simulación e improvisación que, únicamente, ha arrojado resultados negativos mismos que se manifiestan en los enormes retrocesos de las principales variables de nuestra economía.

Los teóricos del comercio exterior han realizado una apertura de nuestra economía totalmente ilógica, basada en la firma compulsiva de TLC's y una desgravación unilateral totalmente incoherente, pensando que eso haría a la economía mexicana más competitiva pues **“los precios internos necesariamente se tendrían que alinear con los externos”**, sin que hubiera complemento alguno que realmente favoreciera los ajustes y las mejoras.

Además, insistieron en la promoción internacional abriendo oficinas por todo el mundo, sin considerar que el principal problema del comercio exterior mexicano no es la promoción internacional sino la oferta nacional. Para esos teóricos, bastaba tener una oficina en el extranjero, con un monito que dijera que todo en México está bien, que queremos vender nuestros productos en ese mercado y que somos muy buena onda, por lo sería bueno que invirtieran en nuestro país. Hay que recordar que el Foro Económico Mundial señala que la baja competitividad de México es originada por la pésima calidad de las instituciones públicas y la actuación del sector público, lo que implica la muy reducida capacidad de esas instituciones para definir una estrategia que incida positivamente en el desarrollo económico de nuestro país.

El primer año de vigencia del TPP-11 sólo es un avance de lo que podemos esperar para el mediano y el largo plazo debido a la improvisación y la ligereza que ha caracterizado al sector del comercio exterior, y si no se logra definir una estrategia realista que incluya competitividad, fomento, promoción de exportaciones y de inversiones con programas, proyectos y políticas públicas realistas.

-----**EL FINANCIERO**----->

- **Resiliencia, la fortaleza del sector financiero para superar la crisis de Covid-19. Por Francisco Silva, socio líder de Finance, Performance S&MA en Consultoría, Deloitte México.**

El Covid-19 llegó en uno de los momentos más complicados para la economía mundial. Una recesión en curso, la caída estrepitosa de los precios del petróleo y las bolsas, devaluaciones de un gran número de divisas ya de por sí estaban alterando seriamente a los mercados.

Como respuesta a la evolución de la pandemia, las instituciones financieras han comenzado a poner en práctica acciones específicas para reducir los efectos del Covid-19 en sus operaciones.

Por ejemplo, han implementado planes de continuidad del negocio y de contingencia, como implementar el trabajo remoto, promover el uso de sus plataformas en línea para realizar transacciones, dar soporte a través de chatbots y centros de atención telefónica, e incluso se han abierto a renegociar los plazos de pago de créditos.

Al mismo tiempo, se mantienen atentas y considerando las repercusiones financieras, de riesgo y de cumplimiento en el corto y mediano plazo provocadas por la incertidumbre alrededor del Covid-19.

En las semanas recientes, los bancos y los mercados de capital están llevando al extremo su resiliencia y capacidad de respuesta para afrontar las interrupciones potenciales para su negocio. Ven también una oportunidad para aprender y diseñar

nuevos modelos de operación, y acelerar la migración a canales digitales y la conectividad.

En este punto de inflexión, una ruta viable para estas organizaciones resilientes es cuestionar y revisar a fondo las implicaciones que un fenómeno de esta naturaleza tiene en estos momentos, y cómo responderán, se recuperarán y prosperarán en el horizonte empresarial que se vislumbra.

Por tanto, la evolución del Covid-19 está exigiéndoles ser ágiles y flexibles para adaptarse a una nueva realidad, y extender dichas características a sus planes, políticas y procedimientos. Hoy, la proactividad es clave, así como tener claro un mecanismo de gobierno en caso de que la pandemia se agrave.

Es fundamental que su preparación incluya una evaluación completa de su exposición a la amenaza, determinar el mejor modo de responder como organización, e integrar a un grupo de trabajo especial que tomará las decisiones más estratégicas.

De igual forma, la comunicación regular y directa con stakeholders tiene especial relevancia. Empleados, clientes, socios de negocio, proveedores, inversionistas, subsidiarias, oficinas locales y regionales, deben recibir información precisa que invalide rumores, y que al mismo tiempo cree confianza y promueva un sentido de unidad y participación.

La resiliencia de las instituciones financieras alcanza un punto máximo en el momento en que permiten que sus colaboradores trabajen a distancia. El home office no sólo consiste en que los colaboradores se lleven su laptop a casa y se conecten a Internet; implica probar la efectividad de las políticas de trabajo remoto, así como evaluar los posibles riesgos asociados. Si son capaces de proveer a su personal las herramientas y soluciones con las que puedan trabajar desde su sala es, asimismo, una pregunta que deben hacerse, y responderla rápidamente para garantizar la productividad de su capital humano.

En este sentido, una infraestructura tecnológica que permita la colaboración remota y modelos de trabajo alternativos es crítica. Asimismo, ésta debe ser lo suficientemente robusta para soportar la banca digital, los pagos, las plataformas transaccionales y otros sistemas que puedan estar expuestos a las interrupciones.

Por último, ante el riesgo de incumplir con sus obligaciones fiscales, preparar sus reportes de resultados y cumplir con las regulaciones locales y globales, las instituciones financieras están vigilantes de las implicaciones de hacer un cambio en sus operaciones, enviar a sus colaboradores a trabajar en casa y compensar las posibles pérdidas.

Covid-19 rebasó el ámbito de la salud para impactar seriamente a la economía global. Si bien se percibe como una amenaza crítica para los proveedores de servicios financieros, también se reconoce como una oportunidad para demostrar su flexibilidad y adaptabilidad, y crecer más fortalecidos en el nuevo contexto.

Fuente:

Deloitte Insights, COVID-19 potential implications for the banking and capital markets

sector: https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/6693_covid-19-banking/DI_COVID-19-banking.pdf

-----LA JORNADA----->

- **México SA. ¿Vuelven Chipinque y Atalaya? // Cúpula empresarial, desatada. CARLOS FERNÁNDEZ-VEGA.**

Era inevitable: tarde que temprano, la cúpula empresarial mostraría el cobre. Por eso, no sorprende su atrabiliaria reacción tras la negativa presidencial de acatar sus recomendaciones para atender la crisis transitoria. Por el contrario, solo recuerda la fábula de la rana y el alacrán, porque los barones no están acostumbrados a una negativa, menos si ella proviene de un personaje político al que abominan.

De hecho, en los círculos de la alta empresa se elaboran planes y se hacen apuestas para encontrar la forma ideal de tirar a López Obrador, lo que de inmediato trae a la memoria las prácticas de los encapuchados de Chipinque (Luis Echeverría *dixit*), en Monterrey (mediados de los años 70), y los participantes en Atalaya: México en libertad (reunión de los barones en la Hacienda Galindo, Querétaro, en el gobierno de López Portillo), que al final de cuentas se trata del mismo equipo (antes y hoy).

Carlos Salazar, la cara visible del Consejo Coordinador Empresarial (otrora compa –hombro con hombro– del presidente López Obrador) anda desatado y ahora aconseja a sus neo encapuchados que se organicen y le metan billete para tumbar al tabasqueño, pero, eso sí, de forma democrática.

De acuerdo con la versión de los herederos de Chipinque y Atalaya (históricos cónclaves complotistas para mostrar músculo; muchos de los apellidos participantes en aquellos encuentros se repiten ahora, con sus juniors respectivos), el *quid* del desencuentro entre el Presidente y la cúpula empresarial es que el plan de reactivación económica no incluye lo de siempre, lo mero importante: el salvamento de los barones, el erario a su disposición, condonación fiscal y, desde luego, pase de factura a los jodidos, con un billón de pesos en nueva deuda pública. Nada de eso considera, de allí la pataleta. Y es entendible, porque es la primera vez que les sucede, cuando menos en los últimos cuarenta años.

Los barones dicen que carecen de liquidez para enfrentar la crisis, que son pobres, aunque de buen corazón. Y muy católicos, por si faltara algo. Entonces, deberían ejercitar la memoria para recordar los 78 mil millones de dólares que mantienen depositados en el sistema financiero estadounidense (la información es del Banco de México) o las fortunas de cuento de hadas que resguardan -libres de

impuestos- en los paraísos fiscales (todas ellas amasadas en este país de nacos) a las que podrían darle un pellizquito para financiar sus necesidades. Pero no: si de ese tipo de ejercicio se trata, entonces la memoria permanecerá bloqueada, como la relativa al cumplimiento fiscal.

Si de memoria se trata, el presidente López Obrador le pidió al presidente del Consejo Coordinador Empresarial que se la refresque a un grupo de sus agremiados: le vamos a pedir a Carlos Salazar que hable, que los convenza, con los dueños de las grandes empresas que deben dinero a la hacienda pública, porque si nos pagan tendríamos muchos más recursos para apoyar a las Pymes.

En el detalle, el mandatario explicó que hay 15 grandes contribuyentes que, incluyendo multas y recargos, deben, según las cuentas del SAT, 50 mil millones de pesos (en impuestos). Entonces, si hablo de que vamos a entregar créditos a un millón de pequeñas empresas familiares, si cobráramos los 50 mil millones podríamos entregar más.

Y de pilón: ahora que Carlos Salazar me va a ayudar a cobrar y vamos a tener más. Imagínense que cobremos eso, pues tendríamos para más. Entiendo que él está en su papel, lo dije, de defender a su gremio, pero ojalá y también entienda que yo estoy aquí para representar los intereses del pueblo de México, de todos, pero procurar darle preferencia a la gente humilde. O ¿qué? ¿No se supo que dije que, por el bien de todos, primero los pobres?

Las rebanadas del pastel

Como parte de la referida fábula allí está el presidente López Obrador presumiendo que Slim, Baillères y el tóxico Larrea están de acuerdo con su plan de rescate económico. No me pidieron, me ofrecieron ayuda. A kilómetros se les ve el aguijón.



-----REFORMA----->

- **¿SENADO ENFERMO? COLABORADOR INVITADO / Germán Martínez Cázares.**

Conocí a Ricardo Monreal hace más de veinte años cuando fuimos diputados federales. Entonces en un acto de valentía, se abrió un horizonte de respeto y dignidad, al rebelarse al sistema caduco que gobernaba el país. No pretendo que, ahora, agarre la bronca de Zedillo con el Presidente López Obrador, pero frente a la emergencia del coronavirus, pregunto: ¿fotocopiar partes del plan de emergencia del Ejecutivo en el Legislativo es lisonja o genuflexión al Presidente? No entiendo al lopezobradorismo como un neovasallaje. Estoy seguro que el Presidente NO da línea a sus legisladores, luego entonces, con libertad afirmo: las propuestas de Monreal de reducir sueldos, subvenciones, aguinaldos, viajes internacionales y otros gastos menores son gestos de buenismo mediático, ojalá no acaben en gesticulación frente al dolor de la pandemia.

El Senado mexicano no puede dar respuestas de ONG, ni de hermanas de la caridad a un desafío global. Quienes están al borde de la muerte o quienes naufragan con las puertas cerradas de su empleo, no esperarán del Senado una colecta digna de un Club Rotario. Digo más: las medidas de austeridad del senador Monreal pueden ablandar y disminuir el poder político senatorial. Delicado. ¿Se vacía al Senado para aumentar peso a diputados, jueces o también al Ejecutivo? Cuando en la antigua Roma cayó el Senado, emergió el cesarismo. ¿Es la intención? Ante la posible bancarrota de muchos negocios, ¿nuestra solidaridad es quebrar al Senado? La representación nacional es la única defensa que tienen los desposeídos, ¿la vamos a malbaratar en una coperacha?

La propuesta debe ser creativa, enérgica, de Estado, sujetando a empresarios y apoyando al gobierno. Ideas, no chacota. España habla de reeditar el Pacto de la Moncloa. En Estados Unidos senadores demócratas y republicanos se dan la mano. Sugiero:

- 1.- Estatizar temporalmente, con indemnización por uso, hospitales privados en las zonas de mayor riesgo;
- 2.- Requisar material médico para enfrentar el Covid-19, ¡repudio la compra a las empresas que ayer, se dijo, eran corruptas, y en pleno abril hacen su agosto!;
- 3.- Ordenar una quita sustantiva a las deudas privadas populares de menos de veinticinco mil pesos;
- 4.- Dar liquidez a las pequeñas empresas y diferir el pago de impuestos provisionales de ISR y cuotas al IMSS, previo registro gubernamental de trabajadores asalariados, para evitar "la robadera" de algunos vivales en planes de rescates financieros del pasado;
- 5.- Sistema de garantías para que las empresas puedan acceder al crédito de la Banca de Desarrollo, con montos máximos al pago de impuestos de 2019;
- 6.- Reactivar de inmediato subastas de energía eléctrica;
- 7.- Reactivar ya la construcción de las líneas de transmisión de electricidad en la península de Baja California;
- 8.- Reanudar la asociación publico-privada (sin excluir a sindicatos) en un plan de infraestructura en hospitales, escuelas, carreteras, con contraloría plural del Senado para evitar la corrupción;
- 9.- Reactivar ya la construcción de ductos de gas mediante el esquema disponible en Cenagas, cuyo ganador debe ser el que ofrezca el transporte más barato a la industria;
- 10.- Establecer un programa temporal (tres años) de deducción inmediata de inversiones;
- 11.- Un programa de sustitución de importaciones de manufactura China hacia Estados Unidos para aprovechar el T-MEC;
- 12.- Relanzar el esquema de "farm-outs" en Pemex; y
- 13.- Facilidades administrativas al nuevo emprendedurismo de cientos de jóvenes y desempleados.

El dogma de no tocar el déficit en la cuenta nacional es neoliberalismo criminal. ¿Morena asumirá sin chistar ese dictado? Confundir deuda con robo es una falacia. El país debe tomar deuda externa con responsabilidad para prestarlo y animar la economía nacional. Si se adquiere o no deuda adicional, la proporción de nuestra

deuda como porcentaje del PIB se va a incrementar de todos modos. Más claro: ante la menor producción económica, el esfuerzo mexicano para pagar la misma deuda será mayor, quiera o no nuevos empréstitos el gobierno; y sin más dinero, los pobres crecerán sin remedio. ¿Más pobres el legado histórico de Morena?

Apoyar al Presidente es distinto a "quedar bien" y llevar ofrendas a Palacio Nacional. Hace más de dos décadas un Monreal solo conquistó el futuro, sin celos por nadie. Si Ebrard hace su trabajo, si Sheinbaum atiende a su gente, Monreal debe convocar a un gran acuerdo nacional que comprometa gasto público, sí, pero también garantías de cuidar el salario de los trabajadores formales. Cercenar conquistas laborales ¿es justo, es de izquierda, es legal?

El Senado es el "control saludable del Gobierno", dijo Madison (The Federalist No. 62), y con este brutal padecimiento, el Senado no puede enfermar con mentiras.