

# OPINIÓN DE NEGOCIOS



GLOSAS MARGINALES  
EVERARDO ELIZONDO

## Una matriz de riesgos

Hace unos días participé en una reunión de trabajo con empresarios. El organizador me encargó la presentación de los rasgos generales del entorno económico de México. La intención era proveer un marco de referencia para la planeación corporativa. No fue una tarea sencilla, dada la cantidad de interrogantes que caracteriza a la situación actual, ya no digamos a la futura.

A fin de cuentas, les ofrecí el conjunto de indicadores, tendencias, explicaciones y dudas que el lector de esta columna seguramente conoce. Es posible que haya agregado algún valor al mostrarlo en una forma integrada y sintética.

En todo caso, para cerrar la sesión, me pareció relevante añadir un cuadro que titulé pretenciosamente "Matriz de Riesgos". Aquí va.

RIESGOS INTERNOS	RIESGOS EXTERNOS
1.-Inflación agravada.	1.-Guerra en Europa.
2.-Fragilidad institucional persistente.	2.-Política monetaria restrictiva (y errática) por parte del Fed.
3.-Vulnerabilidad comercial y financiera frente al exterior.	3.-Recesión en Estados Unidos.

Cada una de las frases que ocupan las celdas de la matriz merece un comentario detallado, pero ello va mucho más allá de los límites de un artículo breve. [Desde luego, es seguro suponer que otros opinadores tienen su propia versión de un (discutible) esquema como el anterior]. Como quiera, un par de apuntes quizá no sobra.

Por ejemplo, en la primera celda del lado izquierdo del cuadro se lee "Inflación agravada". Y así está ocurriendo. La inflación ha sido un problema recurrente en México, pero en los tiempos actuales se ha transformado en crítico. Las encuestas más recientes entre economistas revelan un deterioro muy significativo de sus expectativas sobre la cuestión. Es comprensible. Las tendencias detectables a partir de los datos, y la conjunción de diversos factores negativos, internos y externos, avalan dicha predisposición sombría. Parece que ya nadie cree en la noción de un control razonable de la inflación en el futuro próximo. Alcanzar la meta oficial de 3% se sitúa por ahora, según mi percepción, en un porvenir indeterminado.

Lo anterior es muy preocupante por muchas razones riesgosas, pero una de ellas es de veras lamentable y conocida de sobra: la inflación es un impuesto regresivo;

esto es, afecta más a las familias situadas en los estratos de ingreso más bajos.

En ese contexto, resultó perfectamente justificable el aumento de 1/2 punto porcentual de la tasa de interés objetivo del Banco de México, realizado el jueves pasado. Y no será el final de la historia.

También en el lado izquierdo, pero en la segunda celda, se dice "Fragilidad institucional persistente". ¿Qué quiere decir eso, en lenguaje llano? Simplemente, que "las reglas del juego económico" (las instituciones) no son confiables en cuanto a su vigencia y congruencia.

Una ilustración de ello está a la mano. Me refiero a la propuesta de reforma de la Ley de la Industria Eléctrica (LIE). Si llega a aplicarse, a pesar de las sólidas objeciones expresadas no sólo por empresarios mexicanos y extranjeros, sino incluso por la COFECE, la reforma implicaría un cambio radical en el mercado actual de la generación y distribución de la energía eléctrica. Esa alteración, a juicio de los expertos y de los afectados, conllevaría una pérdida de valor en ciertos contratos vigentes; una discriminación no justificada entre proveedores del servicio; y, lo más importante, una demolición del horizonte de planeación original. Está claro por qué todo ello califica como un riesgo.

Es obvio que las otras contingencias señaladas son todas significativas. Trataré de examinarlas en otra ocasión.

El autor es profesor de Economía en la EGADE, Business School, ITESM



¿QUO VADIS?  
ENRIQUE DUSSEL PETERS

## La evaluación comercial de EU sobre China

Apenas hace algunas semanas la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) publicó su informe al Congreso sobre el cumplimiento de China en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Más allá de las propias evaluaciones periódicas de la OMC sobre sus miembros y China (el último Examen de Política Comercial de la OMC se realizó en octubre de 2021), la publicación reciente del USTR es significativa porque permite comprender, desde una perspectiva estadounidense, el debate en torno a la "guerra comercial" entre ambas naciones. Adicionalmente es significativa para comprender una estrategia de la administración Biden hacia China -la cual no se ha presentado todavía- y para terceros países: en el caso de la solicitud de adhesión de China al Tratado Integral de Asociación Transpacífico (TIPAT), por ejemplo, Canadá y México deberán "auscultar" previamente con EU en el marco del T-MEC las implicaciones que pudiera generar un Tratado de Libre Comercio con China vía el TIPAT y la "tolerancia" por parte de EU en el T-MEC.

Sólo nos concentramos en tres reflexiones.

Primero. Estados Unidos considera que los resultados de China en el marco de la OMC desde su acceso en 2001 han sido "pobres": en estos 20 años no integró el espíritu de la OMC y

por el contrario, continúa aferrándose a un planteamiento de no-mercado y a un "régimen comercial dirigido por el estado" el cual ha "aumentado en vez de verse reducido en el tiempo, y que el mercantilismo que ha generado ha afectado y desventajado a empresas y trabajadores de EU, muchas veces severamente". El documento destaca múltiples políticas industriales adoptadas por China que distorsionan profundamente sectores específicos (acero, aluminio, solar y pesquero, entre otros) con significativos impactos en terceros países: "Empresas en economías disciplinadas por el mercado no pueden efectivamente competir con las empresas y el estado chino".

Segundo. La USTR señala que EU ha buscado un "enfoque doble" con respecto a China, tanto vía la OMC como de alto nivel bilateral. En esta segunda estrategia desde 2017, la evaluación general es que las negociaciones con China "sólo lograron un progreso aislado e incremental... los compromisos no fueron implementados y repetidamente incumplidos". El análisis reconoce que la estrategia comercial de EU desde 2017 -la "tregua comercial" mediante el Acuerdo de Fase Uno de enero de 2020- no integró las diferencias estructurales con respecto a China arriba señaladas, además de que China no ha cumplido con sus compromisos ahí establecidos.

Tercero. El documento de la USTR refleja, por un lado, una significativa continuidad de la administración Biden con su antecesor desde 2017, tanto en el marco de la OMC como de su estrategia bilateral. Nuevo, y además de su expresa frustración en ambos frentes (OMC y bilateral), la USTR indica explícitamente que EU buscará "tomar acciones fuera de la OMC cuando fuera necesario". Así, EU continuará desarrollando políticas industriales, comerciales y de otra índole para generar "igualdad de condiciones" y buscará aliados internacionalmente, tanto bilateralmente, regionalmente y en foros multilaterales como la OMC.

Las implicaciones del análisis son muy significativas. En la parte 3 del documento la USTR reconoce que la estrategia dual con China no ha fructificado, EU no "puede solo" con China y por ello, una "nueva estrategia" que proteja más activamente los intereses norteamericanos y reconociendo que el cumplimiento de China de las reglas de la OMC son "menos significativas y que soluciones independientes de la OMC son consideradas necesarias". Es decir, EU continuará profundizando sus instrumentos domésticos y su alianza con "economías de mercado democráticas". Si bien el documento -y sorpresivamente al señalar a Australia, Japón y la Unión Europea- no hace referencia explícita a Canadá, México y el T-MEC, no es difícil concluir que Estados Unidos no permitirá un acuerdo comercial de Canadá y México vía el CPTPP con China; sería totalmente incongruente y contradictorio con la dura evaluación de la USTR sobre China.

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM <http://dusselpeters.com>

### Sugieren topar tasas en préstamos de nómina

# Buscan regular créditos abusivos

Trabajan diputados proyecto de ley para acotar estos créditos

CHARLENE DOMÍNGUEZ

Topar las tasas de interés de los créditos de nómina puede reducir los préstamos abusivos, pero también podría restringir la inclusión financiera si se establece en niveles artificialmente bajos y no económicos para los prestamistas, consideró Fitch Ratings.

El pasado 17 de marzo, la Cámara de Diputados de México aprobó un proyecto de ley para mejorar la regulación de los créditos con descuento de nómina.

Pero se dejó fuera las sugerencias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para limitar las tasas de interés y exigir a los prestamistas que modifiquen los acuerdos existentes con los empleadores gubernamentales para cumplir con la legislación final.

Aunque el proyecto de ley volverá al Congreso para su aprobación, tiene la posibilidad de enmiendas adicionales.

"Al fijar el precio de los créditos, los prestamistas de nómina tienen en cuenta el riesgo crediticio elevado debido a la base de clientes de ingresos más bajos y de riesgo mayor, gastos de originación altos (por procesos altamente manuales que dependen de la interacción humana) y costos de promotores/distribuidores basados en comisiones.

"Los toques de tasas en productos similares en países como Colombia y Chile han reducido la disponibili-



Los créditos con descuento de nómina otorgados por el sector bancario representaron el 76 por ciento del mercado hasta junio de 2021.

MERCADO MEXICANO DE CRÉDITOS DE NÓMINA (Millones de pesos)	2T. 2020	2T. 2021
Créditos de nómina de los bancos	259,698	263,396
Créditos de Nómina AMDEN	77,922	84,241
Créditos de Nómina Totales	337,620	347,637

Fuente: Fitch Ratings.

dad de crédito para los acreditados de ingresos bajos o la rentabilidad para los prestamistas", expuso en un reporte sobre el tema.

Las directrices regulatorias que fortalecen los convenios de préstamo entre acreditados y empleadores pueden reducir los riesgos crediticios para los prestamistas.

Por ejemplo, una certeza mayor en torno al proceso de cobranza reduciría el riesgo de liquidez y crediticio del préstamo, mientras que las reglas y los límites brindarían certeza jurídica a las operaciones de crédito de nómina con cobranza delegada, indicó.

Los préstamos con descuento de nómina son más rentables para los bancos más grandes, que se benefician de depósitos de costo bajo, que para los bancos pequeños y las instituciones

financieras no bancarias que dependen de fuentes de fondo mayoristas.

Los bancos grandes también tienden a prestar a grupos de riesgo menor que los prestamistas no bancarios, lo que respalda además el desempeño crediticio y la rentabilidad.

Al 30 de junio de 2021, los créditos de nómina representaron 6.4 por ciento de los créditos bancarios y de la Asociación Mexicana de Prestamistas de Nómina (AMDEN), respecto a 5.6 por ciento del 30 de junio de 2020.

En general, Fitch Ratings considera que los cambios propuestos hasta ahora serán benéficos porque incluyen una transparencia crediticia mayor, mejores protecciones de los derechos de los acreedores y la ausencia de toques en las tasas de interés.

## Gana en GM de Ramos Arizpe la CTM

VERÓNICA GASCÓN

Sindicatos de la CTM ganaron las votaciones de legitimación de contrato colectivo de trabajo en las plantas de General Motors, en Ramos Arizpe, Coahuila.

La jornada de votación se llevó a cabo el 25 de marzo. En la planta de Ensamble se emitieron 2 mil 657 votos y el Sindicato Único de Trabajadores Planta Motores y Transmisiones de General Motors, CTM, registró 96 por ciento de los participantes.

En tanto, en la planta de Motores y Transmisiones se emitieron mil 379 votos, y el apoyo al Sindicato de Trabajadores Planta Motores y Transmisiones de General Motors, CTM, "Fidel Velázquez", fue de 94.12 por ciento.

Estas votaciones contrastan con el resultado de la legitimación de contrato colectivo en la planta de General Motors de Silao, Guanajuato, donde fue terminada la rela-



■ Votaron a favor del sindicato.

ción laboral con el sindicato de la CTM.

En ese centro de trabajo, resultó ganador el Sindicato Nacional Independiente de Trabajadores y Trabajadoras de la Industria Automotriz (SINTTIA).

El secretario general de la Federación de Trabajadores del Estado de Coahuila, y secretario general adjunto de la CTM, Tereso Medina, aseguó que con estas legitima-

ciones en Ramos Arizpe, se corrobora la labor del sindicalismo que son importantes para lograr la paz laboral, la estabilidad económica y de las familias de los trabajadores de la planta.

En Coahuila se han realizado unas 180 legitimaciones, todas respaldadas por el 90 por ciento o más de los votos de los trabajadores, quienes no han rechazado ningún contrato colectivo de trabajo.

## Abre agencia online ronda de inversión

RENATA TARRAGONA

La agencia mexicana de viajes en línea ViajaClick, inició su segunda ronda de levantamiento de capital para lograr competir a la par con grandes multinacionales de viajes a través de estrategias digitales, a fin ampliar su penetración de mercado.

La empresa tiene como meta llegar a 4.5 millones de pesos en tres meses, y para ello se alió con Snowball.

Se trata de una plataforma que reúne una comunidad de inversión digital enfocada a pequeñas y medianas empresas, con un modelo de negocio que in-

cluye a pequeños inversionistas, los cuales suman casi 37 mil con un ticket promedio de 2 mil pesos mensuales de inversión cada uno.

"El uso de los recursos irá enfocado en la penetración de mercado, queremos destinar todo el dinero para las pautas digitales, que están controladas mayormente por las agencias grandes y son muy caras", comentó Enrique Aceves, CFO del negocio.

Agregó que había dos maneras de crecer: paulatinamente haciendo bootstrapping (haciendo de cero) con recursos propios, o levantando capital y penetrar mercado a través de

una estrategia de medios digitales con la cual tienen que competir contra este tipo de agencias que pautan millones de dólares.

En el mercado existen agencias de viajes digitales internacionales, como Expedia, Booking o Despegar, esta última adquirió a la mexicana BestDay, ante las que, si bien no se llegará al mismo nivel, pretenden representar un jugador presente con la inversión reunida.

Aceves destacó que ViajaClick es la única propuesta de capital nacional que implementa tecnología blockchain, para hacer movimientos seguros.