

OPINIÓN DE NEGOCIOS

BENCHMARK

JORGE A. MELÉNDEZ RUIZ

¿Terminará Trump su mandato?

Dentro de los múltiples tópicos sobre Trump que hoy dominan cualquier plática está la pregunta del inicio. Bueno, yo hasta aposté (un dólar) a un amigo que vive en Estados Unidos (EU).

Hay dos formas de que el magnate no termine. La primera es que renuncie, algo francamente irreal. Un narcisista nunca admitirá que se equivocó y por eso él no tiraría la toalla (Relea: "Cómo lidiar con un Narciso").

La segunda es un juicio político, lo que en EU se conoce como un "impeachment". El proceso inicia en

la Cámara de Representantes (CdeR), donde cualquier legislador puede presentar pruebas para acusar a un presidente (o a un funcionario federal).

Si una mayoría simple aprueba la moción, el Presidente es "impeached". O sea, será sometido a un juicio político en el senado.

La cámara alta se erige como una corte donde cada parte presenta testigos y argumentos. Para ser removido, dos terceras partes de los senadores tienen que encontrar culpable al mandatario.

En la historia de EU, apenas ha habido 19 procesos de

"impeachment" y tan sólo dos contra presidentes. Ambos resultaron inocentes: Andrew Jackson en 1868 y Bill Clinton en 1998. Por cierto, Nixon prefirió renunciar en 1974 a enfrentar un juicio político.

Repasemos a las matemáticas de un posible juicio político a Trump. La CdeR tiene 433 legisladores: 238 republicanos, 193 demócratas y dos vacantes. Suponiendo que éstas se llenan, se requerirían 217 votos para lograr un "impeachment". Es decir, 21 republicanos tendrían que votar con los demócratas.

Mmmm, un 9 por ciento tendrían que cambiar de ban-

do. No está tan fácil... pero el escenario anti-Trump es peor en el senado.

Hay 52 republicanos, 46 demócratas y 2 independientes. Se requieren 67 para remover al Presidente. Si los dos independientes votasen culpable, se le tendrían que votar a Trump 19 senadores. ¡37% de los republicanos! Muy difícil.

Y sin embargo, creo será cuestión de tiempo. **Sí, yo aposté a mi amigo un dólar a que Trump no termina.** Por cierto, en el sitio inglés LadBrokes los momios de que no termine se sitúan en 10/11.

Pues sí, está metiéndose en demasiados problemas y sus neurosis no le ayudan. Como "él sabe más que todos", no va a recapacitar.

"¿Por qué cambiaría? Así, con su personalidad triunfó en los negocios y ganó la Presidencia", advierte Wayne Barrett, el veterano reportero (que casualmente murió en enero) que cubrió a Trump desde los 70s.

¿Qué provocaría un posible "impeachment" de Trump? Primero, conflictos

de interés entre sus negocios y su poder político. Podría violar la cláusula de beneficios de la constitución. Expertos le sugirieron separarse claramente de sus negocios... y no lo hizo.

Segundo, por relaciones sospechosas con potencias extranjeras. Creo que el asunto "Rusia" está lejos de haber acabado. Y habrá que ver si no hay alguno más que no haya salido aún a la luz pública.

Tercero, por algún escándalo sexual. Recuerde a Clinton. Francamente, dudo que alguien que alardea sobre "tomar a mujeres de la vagina" cambie así nada más. No es gripa.

Y cuarto, por ignorar alguna orden judicial o cometer perjurio en algún proceso legal.

¿Cuándo? Pensaría que llegar a esto llevará tiempo y sin embargo Trump ha estado demasiado agitado, descontrolado y abriendo demasiados frentes de batalla. Si sigue así, más pronto que tarde se puede meter en un problema que pueda ser causal de "impeachment".

El asunto será entonces su relación con los republicanos, que hasta ahora están muy "calladitos". En su campaña muchos lo repudiaron. Ahora guardan silencio. ¿Hasta cuándo? Esa es la pregunta clave.

Ojalá que pronto se resquebraje esta relación. Como bien dijo The Economist hace poco: **"un buen Presidente en EU puede hacer poco bien, pero un mal Presidente puede hacer mucho daño"**.

Cuando es así, mientras menos tiempo esté al mando, mejor, ¿no?

Posdata. El discurso de Trump en el Congreso fue muy estándar. Eso preocupa porque si aprende a controlar su lengua e impulsos es más peligroso. Podría tener más éxito al implementar sus terribles ideas.

EN POCAS PALABRAS...

"Soy paciente con la estupidez, pero no con los que la presumen con orgullo".

Edith Sitwell, poetisa británica

benchmark@reformamexico.com
Twitter: @jorgemelendez

¿QUO VADIS?

ENRIQUE DUSSEL PETERS

Plan B: ¿comercio de México sin TLCAN?

Adelantábamos en nuestra última colaboración en esta columna (Reforma, enero 19, 2017) que es importante para una potencial renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) una comprensión detallada y amplia de la propuesta política—que no técnica— del Presidente Trump en su propuesta hacia México y los aparentes beneficios que hubiera realizado su economía ante la estadounidense; señalábamos aquí argumentos contrarios a las generalizadas intuiciones por parte de la Administración Trump —particularmente en términos del superávit, empleo y PIB per cápita— que pudieran ser significativos. Desde entonces, sin embargo, el panorama luce diferente: el 19 de febrero la Cancillería mexicana informó que las renegociaciones del TLCAN iniciarán "sobre el mes de junio". También recientemente la Administración Trump ha planteado modificar el registro de sus estadísticas comerciales y con muy significativos efectos para México; al buscar eliminar las "reex-

portaciones" —y explícitamente no las "reimportaciones"— se busca que por ejemplo una aeronave estadounidense que se exporte a México para ser reexportada a un tercer país no fuera contabilizada como importación desde México y se busca explícitamente no hacer lo mismo con los mismos productos mexicanos —o de otros países— exportados a terceros países. Si bien el tema pareciera ser "meramente técnico", pudiera elevar el superávit comercial de México con Estados Unidos —fuente estadounidense— de 63,192 millones de dólares en 2016 a 115,400 millones de dólares y convertirse en un aún más contundente argumento de presión doméstico y hacia México en las anunciadas renegociaciones. La discusión refleja también una contundente y agresiva intención por parte de la Administración Trump —más allá de su inoperancia técnica— a la que tendrán que adelantarse los negociadores mexicanos en breve.

Todo lo anterior es relevante para la próxima renegociación del TLCAN ya que, toda negociación de-

quiera prever un "plan B", es decir, el que no se logren acuerdos ante la inexistencia de incluir temas en la renegociación que no tuvieran que ver con el TLCAN. Toda negociación, sin lugar a dudas, requiere de preparación para el escenario en donde no se logre un acuerdo; si la Administración Trump decide, adicionalmente, cancelar el TLCAN, es una decisión unilateral y deberá asumir sus costos políticos y económicos.

¿Cuáles son los costos de una cancelación del TLCAN? Llama la atención, por el momento, que el tema no ha recibido mayor análisis. Si bien es importante señalar que el TLCAN va mucho más allá del ámbito arancelario —con efectos en la inversión, compras gubernamentales y muchos otros—, aquí sólo nos concentraremos en los aranceles a las respectivas importaciones. El costo de la cancelación del TLCAN, sorprendentemente, es menor y muy inferior a la reciente devaluación nominal del peso desde la elección de Trump cercana al 20 por ciento y a la reduc-

ción de costos en caso de que el aparato productivo mexicano pudiera flexibilizar su proveeduría, al no contar con las restricciones de las normas de origen del TLCAN.

En un reciente documento presentado por la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) destaca que en 2016 la tasa arancelaria de las importaciones estadounidenses provenientes de México pagaron un 0.12 por ciento y que aumentarían 28 veces al 3.36 por ciento en caso de la cancelación del TLCAN (y el cobro de Nación Más Favorecida); autopartes, automotriz y electrónica tendrían que pagar el 76.49 por ciento del aumento de la tasa arancelaria. Las importaciones estadounidenses, por otro lado, verían incrementar la tasa arancelaria del 0.10 por ciento al 4.69 por ciento y el incremento se concentraría en un 49.27 por ciento en autopartes, automotriz y electrónica; azúcares, tabaco, carnes y otros sectores también se verían afectados.

Es claro, desde esta perspectiva, que la cancelación del TLCAN también afectaría muy significativamente a Estados Unidos y los sectores que la Administración Trump busca "proteger", argumentos adicionales para una compleja negociación que permita integrar explícitamente el "Plan B".

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

MARKETER

HORACIO MARCHAND

Ser o pertenecer

Se es o se pertenece; infelizmente, pareciera que son mutuamente excluyentes. Por mas que incomode la idea, no puede dejarse de considerar el tradeoff o la compensación contraria que se demandan mutuamente.

Pertenecer a un grupo requiere conformación hacia los valores y normas grupales, también aplica a las formas de pensamiento y esto puede ser peligroso. A continuación simplifico un ejemplo de la vida real.

Era una junta estratégica y tras horas de discusión, llega la hora de la decisión. El director general les fue pidiendo uno a uno su voto: "x" o "y". Los primeros 5 votos fueron por "x" y por ende era prácticamente imposible que los dos últimos votos fueran para "y". No se atreverían a votar en contra del grupo. Se rompería el espíritu de acuerdo, la cohesión, la sensación cómoda y calentita de pertenecer. Si alguien dudaba antes de la votación, ésta quedaría sellada en los primeros tres votos consecutivos. A nadie le gusta ser aguafiestas.

A pesar de los votos, el director no se queda tranquilo y busca la opinión de un experto. Tras un mes de análisis e investigación el consultor recomienda "y". ¿Pero cómo? Y decide que el consultor le presente el análisis al grupo. Tras la discusión, el grupo vuelve a decidir por "x". Furiosamente defienden su posición frente al "externo" y a pesar de evidencia en contra, reafirman su posición original: reafirmados en el error, pero juntos.

Naturalmente que el llegar rápido a un acuerdo grupal no es garantía de acierto ni de falla. El punto es que en la diversidad obliga a un mayor rigor en el análisis/síntesis y típicamente se relaciona a una decisión más educada.

Varias lecturas se desprenden de lo anterior:

1. El condicionamiento hacia la tribu. Remontándonos a nuestro pasado nómada, de escasez y de hostilidad, el grupo era la célula social de vida. El individuo "diferente" corría el riesgo de morir en su "originalidad". Darwin afirmaba que "la tribu

que posee un alto sentido de fidelidad, obediencia y afiliación, estará lista para ayudar a sus miembros, los cuales estarán prestos a sacrificarse por el bien común".

2. La configuración hacia el error en las decisiones. La neurociencia nos ha demostrado mucho de lo que los fundadores de la psicología y sociología nos habían anticipado: somos más irracionales de lo que creemos y el peso de los instintos sexuales y agresivos es mayor en nuestro despliegue de vida de lo que queremos aceptar.

Al mismo tiempo, la psicología evolucionaria nos ha configurado para: manejar problemas concretos (la punta del iceberg), aunque ahora suelen ser abstractos (el iceberg entre varios ecosistemas); reales, aunque hoy son más representacionales; de causa y error, aunque hoy en día el incremento de complejidad diluye y retrasa los efectos; e inmediatos, aunque ahora son mediatos y sistémicos.

Pareciera que estamos equipados para otra era más primitiva y que la vertiginosa velocidad del cambio nos ha rebasado.

3. La disonancia cognitiva (Festinger) se manifiesta en la tensión cuando una persona mantiene dos cogniciones psicológicamente inconsistentes, ("x" o "y") y que busca solucionar de alguna manera, usualmente reforzando la decisión o perspectiva original y la de grupo.

4. Las implicaciones filosóficas. Nietzsche decía: "Nuestras acciones y decisiones pueden provenir de la parte fuerte y la potencia creativa, que quiere manifestarse (enfoco al ser), o pueden venir de la parte ansiosa y débil, que quiere la aceptación convencional (enfoco al pertenecer)".

En síntesis, acertar en las decisiones es un proceso complicado, rasposo y que requiere de un cierto grado de conflicto y conciliación.

La luz de la vida. La moderación no tiene fuerza creativa y la falta de tensión aniquila a la vitalidad.

horaciomarchand@
marchandyasociados.com



De Conformidad con lo dispuesto en la Cláusula Vigésima Sexta de los Estatutos Sociales de la ASOCIACIÓN MEXICANA DE ESTÁNDARES PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO, A.C., se extiende la presente:

CONVOCATORIA

A la Asamblea General Extraordinaria de Asociados que se celebrará el día 15 de marzo de 2017 a las 14:00 horas, en el domicilio social ubicado en Blvd. Toluca No. 46, Col. El Conde, C.P. 53500, Naucalpan de Juárez, Estado de México, bajo el siguiente:

ORDEN DEL DÍA

- I. Informe Anual 2016
 - Resultados
 - Estados Financieros auditados
 - Informe del Comisario
- II. Modificación a los Estatutos Sociales, en relación con el lugar y tiempo de reunión del Consejo Directivo
- III. Nombramiento del Secretario del Consejo Directivo
- IV. Ratificación del Comisario
- V. Conformación de la Asamblea General de Asociados, el Consejo Directivo y el Comité Ejecutivo

Los documentos relacionados para la deliberación de los asuntos materia de la Asamblea, estarán a disposición de sus miembros en el domicilio antes mencionado.

En caso de que a la hora citada no se hubiere reunido el Quórum a que se refiere la Cláusula Vigésima Séptima de los Estatutos Sociales, la Asamblea se llevará a cabo una hora después con Quórum subsidiario, de acuerdo con lo establecido en la Cláusula Vigésima Octava.

Naucalpan de Juárez, Estado de México, a 3 de marzo de 2017.

ASOCIACIÓN MEXICANA DE ESTÁNDARES PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO, A.C.

"LA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN Y DEL CONSEJO DIRECTIVO"

Ing. Flor Esthela Argumedo Moreno
La Comer, S.A.B. de C.V.

Kimberly-Clark de México, S.A.B. de C.V.

AVISO A LOS ACCIONISTAS RESPECTO AL PAGO DE DIVIDENDOS

Se informa a los accionistas de Kimberly-Clark de México, S.A.B. de C.V., (la "Sociedad"), que entre las resoluciones adoptadas por la Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el día 2 de marzo de 2017, conforme a los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2016; se acordó pagar un dividendo en efectivo de \$1.58 M.N. (Un peso 58/100 Moneda Nacional) pagadero a cada una de las acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, en circulación de las Series "A" y "B", representativas del capital social suscrito, pagado y en circulación de la Sociedad a la fecha del pago de dividendo. Este dividendo, con cargo a la cuenta de utilidades generadas por la Sociedad del año 2016 y anteriores, se pagará en 4 (cuatro) exhibiciones iguales de \$0.395 M.N. (Treinta y nueve y medio centavos, Moneda Nacional) por acción, en las fechas que a continuación se señalan y contra la entrega de los cupones que se indican:

1. Primera exhibición: a partir del 6 de abril de 2017, contra el cupón 53.
2. Segunda exhibición: a partir del 6 de julio de 2017, contra el cupón 54.
3. Tercera exhibición: a partir del 5 de octubre de 2017, contra el cupón 55.
4. Cuarta exhibición: a partir del 7 de diciembre de 2017, contra el cupón 56.

LUGAR DE PAGO DE DIVIDENDOS

Los pagos a los que se refiere este aviso se llevarán a cabo ante el Agente Administrador y de Traspasos del S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., en sus oficinas ubicadas en Paseo de la Reforma No. 256, 3er piso, Colonia Cuauhtémoc, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México, 06500, de lunes a viernes de las 9:30 a las 13:00 horas a partir de las fechas que se señalan en los párrafos que anteceden.

Se recuerda a los accionistas que para tener derecho de cobrar el dividendo a que se refiere el párrafo anterior, deberán estar inscritos en el Libro de Registro de Acciones Nominativas de la Sociedad que lleva el S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

Ciudad de México, a 3 de marzo de 2017.

Alberto G. Saavedra O.

Secretario del Consejo de Administración y Delegado de la Asamblea de Accionistas