

Fecha 23.09.2022	Sección Primera - Opinión	Página 13
----------------------------	-------------------------------------	---------------------

**MANUEL
J. JÁUREGUI**

No dudamos de las buenas intenciones para bajarle a la inflación, pero luce difícil que se logre con los métodos del Presidente.

Pico de gallo

Con la cebolla subiendo su precio un OCHENTA Y SIETE por ciento, el pico de gallo que acompaña a un buen taco está convirtiendo a este en un platillo de lujo. Por poco y sale más barato un caviar beluga sobre “blini”, que un simple taco. Como habrán visto, la inflación en México creció un 8.76 por ciento en la primera quincena de septiembre. O sea que surca los cielos sobre el lomo de un águila y está causando estragos en la economía de los hogares.

Ahora que los reunidos el miércoles en el PN con el Presidente nada tienen que ver con estos aumentos, lo cual va en contra de lo que piensa el señor López e incluso torna un tanto inútil la reunión que sostuvo con empresarios, lo cual explicaremos más adelante.

La expectativa de los expertos es que la inflación en México llegará a su pico hasta el cuarto trimestre del 2022, de manera que –tristemente– lo peor está aún por venir. Por esto mismo, adquiere relevancia la reunión del Presidente con un grupo de empresarios del sector alimentario en Palacio Nacional.

Lo poco que se sabe de la reunión es que a principios de octubre se hará un anuncio conjunto detallando el acuerdo alcanzado. Y, aparentemente, parte de este acuerdo, que es lo que tiene que ver con la labor del Gobierno 4teista para contener la inflación, es que el Gobierno se compromete a NO SUBIR

la luz, gasolina o diesel, y “reducirá aranceles” a las materias primas que requieran los productores.

No dudamos de sus buenas intenciones: el Gobierno quiere controlar la inflación y los huéspedes del Presidente también; lo que luce difícil es que se logre con los métodos propuestos por el Presidente. Parece ser que, pese a que ahí estuvo la Secretaria de Economía, Tatiana Clouthier, el de la voz cantante fue el Presidente. Por lo cual no sería errado afirmar que se trata del plan presidencial, pero además que es el mismo plan ya planteado antes y que no ha tenido resultados. Prueba de ello es el 8.76 por ciento de inflación, que supera la expectativa de firmas privadas que estimaban un 8.71.

Volviendo al plan: mantener estables los precios de la luz y de las gasolinas AYUDARÁ, pero tendrá un alcance limitado porque la inflación la estamos IMPORTANDO de fuera, éste es hoy un fenómeno global, que incide en las cadenas de suministros y que causa no sólo elevación de precios de bienes y servicios, sino ESCASEZ de los mismos. La escasez de “chips” es un ejemplo, lo que provoca fuertes limitaciones en la oferta de infinidad de bienes, y oferta inferior a demanda suele ser parte de un coctel inflacionario.

Y la otra parte del plan presidencial resulta igual –si no peor– de inefectiva: esto es, la reducción de aranceles. Desde que firmamos el T-MEC, y en reciprocidad con EU,

ellos no les ponen trabas a nuestros productos y nosotros hacemos lo mismo con los de ellos. Entonces, en una gran cantidad de productos que importamos NO SE APLICAN aranceles, así que ofrecer reducirlos es algo de bajo impacto, puesto que en muchos casos la tasa es CERO.

O sea, como es algo que YA ESTÁ EN VIGOR vía el T-MEC, en los hechos no contribuirá tanto como pudiera parecer. Pero desde el punto de vista político es algo que el régimen puede explotar para dar la idea de que el Presidente está luchando contra la inflación. Y, de pasada, le da un pretexto al Presidente para azotar a los mismos chivos expiatorios cuando su plan fracase, como por diciembre.

El llamarlos a una reunión ya da la idea de que los convocados –de alguna manera– son los causantes del problema. Ello cuando la realidad es que si los insumos que ellos requieren AUMENTAN de precio, por una situación global, como la invasión rusa en Ucrania, que primero toleró este Gobierno y ahora condena, y que ha generado una reducida oferta de granos a nivel mundial –a menos que se deseen sacrificar por la 4T–, necesariamente tendrán que transferir el incremento a los consumidores.

No por ganas de fregar, sino porque la regla número uno para un emprendimiento es SOBREVIVIR. Algo que las inefectivas medidas que toma este Gobierno dificultan cada día más.

