



No más convenios, tratados o acuerdos a espaldas de la población

Jalil Chalita Zarur

Después de una larga, histórica y trágica experiencia de la firma de tratados, acuerdos, convenios y otros documentos que comprometen al gobierno como representante de la población, es que hoy se levanta la voz de la población para exigir que la administración pública sea frente al pueblo de México.

Desde 1848 en que se llevó a cabo el 2 febrero muy cerca de la capital de la República en un lugar conocido como Villa de Guadalupe Hidalgo la firma del tratado que lleva su nombre, recibiendo el gobierno mexicano 15 millones de dólares por esta venta que simultáneamente servía para firmar la paz entre México y E.U.

Años más tarde el 30 diciembre 1853 se afirma el llamado Tratado de la Mesilla en el que México vende a Norteamérica 76,845 km cuadrados al sur del hoy estado de Phoenix.

Todo esto a espaldas de la población.

También a espaldas de la población el gobierno de México firmó el llamado Tratado de Bucareli, en 1923; fue un acuerdo entre los países de México y Estados Unidos. El tratado buscaba satisfacer las exigencias de ciudadanos estadounidenses por presuntos daños causados a sus bienes por guerras internas como la Revolución Mexicana durante el período comprendido entre 1910 y 1921.

Con el paso de los años se han filtrado algunos documentos de este tratado en el que México sale perdedor en todo.

De esta manera a nivel nacional existe una larga lista de convenios, acuerdos, tratados en los que el pueblo de México no interviene. Estos acuerdos sobre todo internacionales incluyen todos los temas imaginables que van desde ventas territoriales como la Mesilla, hasta acuerdos sobre ecología y medio ambiente que la población no está enterada.

A nivel local y sobre todo en los años recientes abundan los convenios, los contratos, las solicitudes de préstamo bancario, a espaldas de la población justificando que el Congreso del Estado está enterado y son los representantes del pueblo potosino.

Así tenemos dos de los más recientes convenios, uno firmado por el gobernador Fernando Toranzo Fernández y parte de su gabinete con la aprobación del Congreso local en el que se destinaron 3 mil millones de pesos para convencer a la empresa automotriz BMW que se instalara en el estado potosino. Desde luego ese préstamo tendrá que pagarlo vía impuestos el pueblo de San Luis Potosí.

Otro convenio también a espaldas de la población fue el firmado por el actual gobernador para el establecimiento de la empresa Ford motor company en San Luis Potosí por un monto superior a mil millones de pesos. Pero sin informarlo a la población.

El Presidente de la República mexicana ha dado a conocer la posible renuncia de Estados Unidos a seguir participando como miembro del tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos; violando flagrantemente el contenido del mismo tratado firmado hace más de 20 años en el que se establece que si alguno de los miembros decide abandonar este tratado debe hacerlo del conocimiento de los otros miembros con seis meses de anticipación.

Asimismo el nuevo presidente norteamericano ha anunciado la construcción de un muro fronterizo entre México y Estados Unidos asegurando que el gobierno de México para este muro. Después de alguna supuesta conversación, telefónica entre Trump y Peña Nieto acordaron que las determinaciones que ambos presidentes tomen no sean públicas.

Es decir, que otra vez se tomen acuerdos de espaldas al pueblo.

Y los mexicanos hoy enérgicamente decimos no más convenios, tratados o acuerdos a espaldas de la población.

¿Nos toca volar?

Oscar Espinosa Villarreal

Miles y miles de páginas se han escrito ya sobre las medidas que ha puesto en marcha el presidente de nuestro vecino país del norte. Resulta difícil pronunciarse en definitiva sobre lo que puede venirse encima, como resultado de éstas. La verdad es que ni el mismo Trump ni su equipo parecen haber tomado en cuenta muchos factores que hoy se oponen a sus designios, lo que ha provocado ya a estas alturas que se contradigan y corrijan la plana, cuando no se las han corregido los jueces. Sin embargo, queda claro que mala voluntad y pésimas intenciones las hay con respecto a México. Imaginar siquiera esto a lo que algunos ya llaman una "guerra comercial" entre México y los Estados Unidos de América me pone, como mexicano, los pelos de punta. Y no puede ser de otra manera si el 80% de nuestras exportaciones es a ese país.

El tema del comercio internacional es de una complejidad enorme y requiere, para ser analizado correctamente, de información que por lo menos yo, hasta ahora, no tengo. Reaccionar visceralmente con más emoción que razón, en este caso, creo que puede resultar contraproducente. Comparto el sentimiento de indignación de mis compatriotas, pero no quisiera quedarme ahí, ni involucrarme en la bandera y tirarme al vacío.

Coincido con lo dicho por Carlos Slim Helú apenas hace unos días respecto a la necesidad de ponernos seriamente a imaginar alternativas, a incentivar nuestro mercado interno, a pensar y apoyar a nuestros paisanos en aquel lado de la frontera. Y principalmente, creo que llegó el momento (como dicen los gringos the hard way) de que nos confrontemos a nosotros mismos y entremos, seriamente, en lo que llamo una "reconsideración profunda", buscando un verdadero pacto nacional que vaya más allá de los partidos políticos y que sea asumido cabalmente por los ciudadanos y autoridades. En el marco del evento de la Cumbre de Negocios hace unos meses, Miguel Alemán Velasco —en su intervención a propósito de un homenaje de que fue objeto—, al hablar de los retos a que podría enfrentarse México, hizo referencia a una fábula que el día anterior había utilizado Jacques Rogozinski, para ilustrar el tema que le había correspondido presentar en algún panel. Y me parece que viene a cuento compartirlo con mis lectores.

Siemens, 'preocupado' por la llegada de Trump al poder

Berlín

El presidente del gigante alemán Siemens, Joe Kaeser, se dijo "preocupado" por la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca y consideró que sería "muy triste" que el país renunciase a su tradicional defensa de la libertad y la apertura.

Nos preocupa mucho, y a mí personalmente, oír comentarios que no encajan con la percepción que hasta ahora teníamos de ese país", aseguró Kaeser antes de que empezase la junta general de accionistas de la compañía, que presentó los resultados del primer trimestre de su año fiscal, de octubre a diciembre.

El nuevo presidente de EU "tiene un estilo distinto al que estamos acostumbrados", reconoció en una rueda de prensa el presidente del grupo tecnológico e industrial alemán, quien no obstante pidió "calma".

En su opinión, EU destaca por una tradición de respeto a "la libertad, la apertura y la integración de personas de

distintas religiones y orígenes" y sería "muy triste" si se abandonasen esos "logros", aunque sea por una comprensible demanda de "más seguridad".

Kaeser pidió mesura, ya que Trump tiene un equipo de asesores "muy bueno", pero llamó a "no confundir la prudencia con los gestos de sumisión". El presidente del gigante alemán indicó que EU tiene un estilo distinto al que "estamos acostumbrados".

Siemens es una de las empresas alemanas con mayor presencia en EU: emplea a más de 50 mil personas en la primera economía global, donde obtiene el 21% de su facturación.

El presidente de Siemens, que ya había indicado previamente que no contaba con que el cambio en la Casa Blanca afectase directamente al NEGOCIO de su compañía, elevó las previsiones para el año fiscal que concluye en septiembre.

Pese a que "anticipa crecientes vientos de frente para el crecimiento macroeconómico y el clima inversor" debido al "complejo entorno geopolítico", elevó sus previsiones para el margen de beneficio del entorno del 10,5-11,5% a una horquilla entre el 11% y el 12%, según un comunicado.

olítico", elevó sus previsiones para el margen de beneficio del entorno del 10,5-11,5%

% a una horquilla entre el 11% y el 12%, según un comunicado.



BERLÍN.- El presidente de la compañía alemana consideró que sería 'muy triste' que el país renunciase a su tradición de la libertad y la apertura.

¡Orgullo yucateco!; exportarán a Medio Oriente la salsa habanera

Ciudad de México

Con casi 50 años de presencia en el mercado mexicano, "El Yucateco", fabricante de salsas picantes a base de chile habanero y otros condimentos, busca diversificar su oferta EXPORTABLE al Medio Oriente, pues actualmente se enfoca en Estados Unidos y Canadá.

Omar Vázquez, gerente de ventas nacionales de la firma, establecida y fundada en Mérida, Yucatán, en 1968, detalló que la empresa tiene oportunidades para hacer envíos a ese mercado.

La semana pasada obtuvo el certificado Halal, el cual le permitirá expandir sus horizontes.

El mercado musulmán representa una oportunidad muy grande, porque les agrada demasiado nuestro producto y el tener la certificación nos abre las puertas a cualquier parte del mundo", dijo a Excélsior.

Puntualizó que han empezado a hacer pruebas piloto de envío del producto a los Emiratos Árabes y la respues-

ta ha sido favorable.

Estimamos enviar alrededor de cinco toneladas de salsas al año a los Emiratos Árabes", detalló.

Precisó que la compañía está lista para EXPORTAR e, incluso, tiene compradores potenciales en aquella región.

Así, los primeros envíos masivos se pueden concretar en la segunda parte del año a Dubái, luego de llevar a cabo los acuerdos con la comunidad musulmana.

A decir de Omar Vázquez, el chile habanero no sólo es representativo de Yucatán, sino también de México.

Otra de las metas es llegar a Sudamérica y en cinco años incrementar la participación en volumen de ventas y destinos.

Entre los productos de la compañía destacan: las salsas roja y verde, caribbean, Kutbil-ik, etiqueta negra, jalapeña y chipotle.

ORÍGENES

Príamo Gamboa inició el NEGOCIO hace más de cinco décadas con la venta de chile habanero fresco y otros productos yucatecos en los mer-

cados populares de la Ciudad de México; sin embargo, con el picante no alcanzaba a vender decidió elaborar salsas de manera artesanal.

Al fallecer el creador, su hijo dio formalidad a la empresa y mejoró las fórmulas, crean-

do otras variedades para diversificar el catálogo de productos.

Así surgieron productos como la pasta de achiote, los concentrados para aguas frescas y el envasado de miel de abeja.



CIUDAD DE MEXICO.- La empresa obtuvo el certificado Halal, por lo que puede hacer envíos a esa región; cuenta con 16 productos en su portafolio.

Huelga en radio y TV se conjura con 4.5% de alza: Sitatyr

Ciudad de México

Quedó desvanecida la huelga en la industria de la radio y la televisión prorrogada para la media noche de este miércoles, luego de que industriales y sindicato acordaran un incremento directo al salario de 4.1% a partir del 1 de febrero, porcentaje que se elevará a 4.5% en julio próximo.

Patricio Flores Sandoval dijo en entrevista que el arreglo se alcanzó después de varios días de «estira y afloja», pero que aunque hubo momentos difíciles en las pláticas con la intermediación de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), se

alcanzó el incremento para beneficio de más de 25 mil trabajadores.

El dirigente sindical destacó que de 0% que habían ofrecido los empresarios al inicio de las pláticas, se discutía mejorar 3.8% planteado y se llegó a 4.1%. El año pasado el aumento fue de 4.4% y en el 2015 de 4.5%.

En principio, el Sitatyr puso en la mesa de discusión el 10% de incremento salarial, lo cual fue rechazado por los industriales quienes argumentaron la difícil situación económica del país y la caída del peso frente al dólar, puesto que las inversiones hechas y las deudas son en esa moneda.

Flores Sandoval destacó que en la negociación hubo flexibilidad por parte del sindicato, cuyos representantes están conscientes de la situación económica nacional

e internacional, pero que con esa premisa, se pretendió en todo momento sacar un beneficio para los más de 25 mil trabajadores de esa industria en todo el país.



CIUDAD DE MEXICO.- El dirigente sindical destacó que de 0% que habían ofrecido los empresarios al inicio de las pláticas.