

Bloomberg Businessweek

México

26 de noviembre de 2020



\$55.00 M.N. / No. 81



¿EL COSTO DE LA PANDEMIA?
**LOS SUEÑOS
DE UNA
GENERACIÓN**



**NUESTRA
INSPIRACIÓN
ERES TÚ**

El propósito de Pfizer es ofrecer innovaciones que mejoren la vida de los pacientes; innovaciones para que tú vivas tu mejor vida.



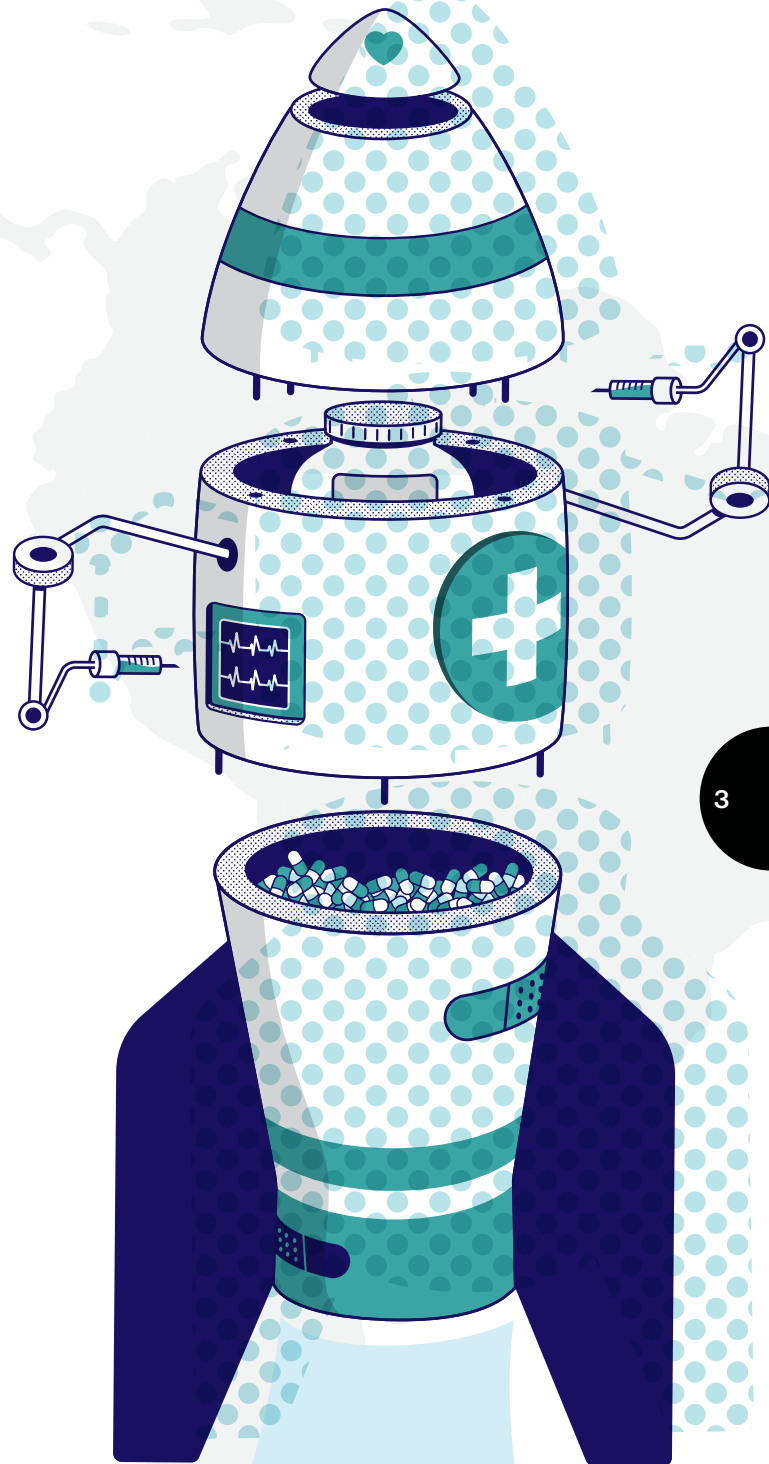
MEXICO MISSION HEALTH 2020

**"NADA SE PIERDE,
TODO SE TRANSFORMA"**

ANTOINE LAVOISIER

Desde inicios del 2020, hemos cambiado a un ritmo sin precedentes" comparte **Kristalina Georgieva, Directora General del FMI**. "Ningún país ha podido escapar del impacto económico, social y sanitario de la crisis de Covid-19. El FMI proyecta un impacto económico a escala de la Gran Depresión". No caben dudas que el 2020 será recordado en la historia moderna como el "Año de la Salud".

Ángel Gurría, Secretario General de OECD, advierte que el shock económico va a poner en evidencia la resiliencia de la economía global, "La crisis afecta globalmente a sistemas de salud, las cadenas de valor y mercados financieros y lamentablemente todavía no se vislumbra el final, pero las autoridades pueden ayudar a generar confianza, a través de incentivos fiscales y planear una recuperación gradual y sostenible que promueva inversión".



Los ejecutivos se enfrentan a uno de los desafíos más grandes de la historia moderna, navegar el impacto macroeconómico de la salud en todos los aspectos de la vida. Deberán entonces reevaluar estrategias y tácticas de negocios, el manejo de portafolios, empleados, accionistas, familias, etc. Pero queda claro que la salud debe continuar y que existe una necesidad urgente de aprender y lograr un MAP (**Master en Administración de Pandemias**).

Documentamos un año de aprendizajes que incluye: inversión en salud, manejo de empleados y pacientes, la importancia del diagnóstico, el manejo de enfermedades crónicas en un escenario de pandemia, y la importancia del 'Acceso'. En un mundo en el que los viajes han sido prácticamente reemplazados por Zoom, muchas empresas han aprovechado esta oportunidad para acelerar la transformación digital, como "músculo" de innovación. "El aprendizaje es un medio para crecer, pero para continuar

"DEBEMOS DESAPRENDER LO APRENDIDO Y ENCONTRAR UNA FORMA NUEVA DE AVANZAR"



OMAR LUGO COUNTRY LEAD DE UCB MÉXICO

creciendo, no es suficiente solo aprender sino que debemos desaprender lo aprendido y encontrar una forma nueva de avanzar para hacernos más fuertes. La industria farmacéutica está cambiando y es importante mantenerse ágil para ser competitivos", comparte **Omar Lugo Country Lead de UCB México**.



INVERSIÓN EN SALUD

"Jamás ha existido un mejor momento para que el mundo entienda el valor de la inversión y de la innovación" comparte **Cristóbal Thompson**, Director Ejecutivo de AMIIF, asociación que este año celebra sus 70 años. "Covid-19 ha posicionado a la salud en el centro y es el foco de nuestras vidas y nuestras decisiones. La ONU y OMS sugieren que cada país debería invertir un dólar por persona en prevención, para estar preparados para este tipo de situaciones".



Fernando Cruz, Presidente de Novartis México, en referencia al criterio de inversión de los corporativos nos comparte: "el diálogo entre la industria y las autoridades regulatorias debe restablecerse para incentivar inversiones", y agrega "cuando nuestra sede central decide hacer inversiones, lo hace en los lugares que benefician a la mayor cantidad de pacientes".



Para **Yiannis Mallis, Gerente General de Novo Nordisk México**, la base para restablecer la confianza es la previsibilidad. "Cuando se realizan inversiones siempre existe un elemento de riesgo pero debe ser acompañado por un elemento de estabilidad en lo que se refiere a la regulación, no todas las compañías están dispuestas a aceptar la incertidumbre y la falta de previsibilidad en lo que se refiere al marco regulatorio, legal o derechos de propiedad intelectual". La compañía es especialista en diabetes, en un país donde se estima que la carga económica de la diabetes y enfermedades cardiometabólicas es superior al 5% del PBI.



Tanuj Mehta, ex-CEO Interino de Pfizer México, afirma que "Necesitamos restaurar la confianza en el mercado de valores y más específicamente en la salud. Re invertimos el 15% de nuestros ingresos globales en I+D que alimenta nuestro enorme pipeline enfocado en oncología, enfermedades raras, e inmunología".



Mario Muñoz, Director General de IQVIA México, cree que las inversiones deberán ser una combinación de recursos privados y públicos. En México el gasto público en salud es un porcentaje bajo del PBI y agrega que en América Latina -a pesar de que la realidad de cada país es distinta- existe en un gasto de bolsillo alto y uno de los índices más bajos en seguros médicos privados (alrededor del 6 o 7%).



Rolf Hönger, Area Head Roche Latam: "La pandemia es un 'llamado de atención' a los sistemas de salud que no son sustentables. La relevancia del tema *facilitará el diálogo sobre la necesidad de incrementar los presupuestos destinados a salud*".



Guy Savoie, Presidente de Laboratorios Carnot: "La salud necesita de inversiones a largo plazo, toma entre 4 y 7 años desarrollar planes y estrategias en el sector. La falta de inversión en proyectos de largo plazo crea incertidumbre."



1^{er}o lo importante Pacientes, Empleados, Seguridad **¿CÓMO ADMINISTRAR RECURSOS DURANTE UNA CRISIS HUMANITARIA Y GLOBAL?**

“Es uno de nuestros mayores desafíos” expresa Lugo, “creamos las condiciones para que cada integrante de nuestro equipo trabaje en colaboración, tenga éxito en su trabajo y permanezca motivado. La mejor forma de liderar un equipo de trabajo es con el ejemplo: Las palabras mueven, pero el ejemplo arrastra. Invertimos en las personas porque serán los únicos diferenciadores sostenibles en el futuro y en la medicina”.

Lugo enfatiza la necesidad de considerar la diversidad dentro del grupo, “no solo diversidad de género sino también diversidad generacional” agregando que busca una mezcla de conocimiento y experiencia que beneficiará mutuamente tanto a los empleados mayores como a los más jóvenes.

Juan José Aguirre, Gerente Comercial del Grupo **Bruluart**, comparte “Nuestro primer desafío fue el acceso a los API (Principios activos) y resolvimos el desafío a través de agentes comerciales de quienes nos habíamos alejado para conseguir mejores precios y condiciones tratando directo con los fabricantes” explica, “Para garantizar la seguridad de suministro en toda la cadena, trabajamos en logística creando nuevos protocolos de seguridad para no dejar de trabajar en ningún momento. En la oficina organizamos días rotativos para los empleados, comercial los lunes, ventas el martes y así sucesivamente, mientras lo que podían trabajaban desde sus casas. A futuro existe la posibilidad de incorporar el nuevo sistema de trabajo, con turnos de noche dejando todo armado para los empleados del turno mañana y así generar eficiencias en la operación y ahorrar en el consumo de combustible, electricidad, etc.”

“La no dependencia de productos químicos farmacéuticos y la seguridad de suministro siempre han sido temas importantes, se han hecho más visibles este año con el Covid-19” manifiesta Guy Savoir. *“En México más del 90% de los API son importados, cuando en los años ochenta, el 80% de las materias primas eran locales. Esto ha sido un fenómeno mundial con China e India como centros exportadores de los API”.*



UCB es una compañía **Bio-Farmacéutica global** enfocada en crear valor para las personas que viven con padecimientos severos en las áreas de inmunología y neurología.

Trabajamos todos los días para atender las necesidades de nuestros pacientes y sus cuidadores, ayudándoles a lograr sus metas en materia de salud y vivir la vida que ellos desean. UCB recorre el camino correcto para convertirse en la Bio-Farmacéutica preferida por los pacientes y profesionales de la salud al ofrecerles medicamentos y soluciones que mejoran sus vidas.



Tanuj Mehta, comparte que la gestión en tiempos de crisis es donde el liderazgo se vuelve de suma importancia. “Comprender los desafíos que atraviesa mi equipo es mi prioridad todos los días”. Y comparte que la compañía ha lanzado un plan de 5 pilares “que incluye dar acceso a nuestra data, nuestra medicina, nuestro conocimiento y nuestros científicos destacados”. México es una de las filiales más importantes de Latinoamérica en lo que se refiere a oficinas comerciales, a plantas de producción y vacunas. Mehta agrega “ trabajamos con una compañía llamada BioNtech en el co-desarrollo de una potencial vacuna para coronavirus. Estamos en un momento en donde la colaboración es importante y Pfizer está comprometida”.



2020 / TACTICO & ESTRATEGICO / 2021

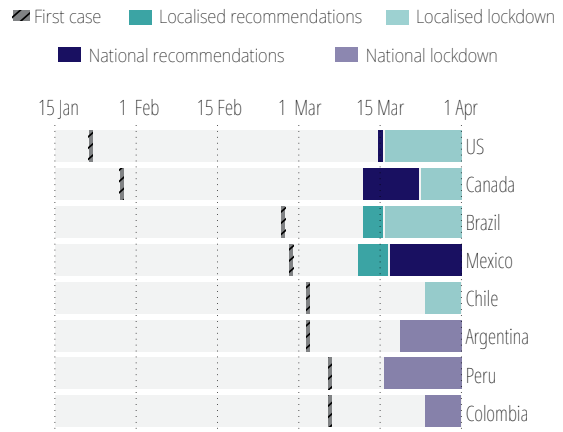
Los recursos destinados al sector salud en México están por debajo del promedio de la OCDE. Los recursos y el mapa epidemiológico se traducen en planes de salud que buscan el equilibrio entre el tratamiento de enfermedades crónicas como cáncer, diabetes etc. y enfermedades transmisibles. Covid-19 ha generado un desbalance en el uso de los recursos destinados a salud. ¿Cuáles han sido los aprendizajes, cuáles son los recursos necesarios?

“Es fundamental estar preparados” opina el **Dr. Roberto Tapia**, Director General de la **Fundación Carlos Slim** “Hemos aprendido de las lecciones del pasado, de influenza de SARS en el 2003 y de otras epidemias que ha generado cierta preparación dentro del contexto de salud. Estar preparado implica tener marcos de referencia y requiere de sistemas de información”.

“Debemos estar más integrados y crear más data que podamos utilizar para hacer mejor uso de los recursos” estima **Cristóbal Thompson**. “La data que poseemos en México está muy fragmentada, necesitamos data local y global fundamental para inteligencia artificial e innovación”, agregando que AMIIF - ha adaptado su estatuto el año pasado para incluir compañías de dispositivos médicos e innovación tales como **Medtronic, Johnson & Johnson Medical, Siemens** etc. creando así

Countries in the Americas in lockdown

Dates and severity of restricted internal movement by country



Source: Oxford COVID-19 Government Response Tracker, & BBC Research published on bbc.com

un espacio que actuará como puente al futuro. “Debemos construir para lo que viene” concluye.

Alejandro Paolini, Gerente General de Siemens Healthineers México, América Central y Caribe tiene la esperanza que dentro de todas las desventajas de la pandemia un aspecto positivo es el reconocimiento de la importancia de los diagnósticos. “El diagnóstico juega un



papel esencial en la salud”, explica Paolini, “los sistemas de salud se enfrentan a desafíos sin precedentes. Nuestro foco está puesto en ayudar a los profesionales aportando cuidados de alto valor a pacientes en todo su proceso: diagnóstico, pronóstico, terapias y seguimiento”. El portafolio de la compañía en soluciones por imagen –escáneres de CT y IRM, sistemas de rayos X y ultrasonido- contribuyen a “practicar lo que se predica” en lo que se refiere a la centralidad del paciente y al progreso en aprobar nuevas pruebas clínicas para Covid-19 que ayudará a los profesionales de primera línea.

“Este año ha resaltado la importancia del diagnóstico temprano” agrega Paolini. “La mentalidad cultural cambiará definitivamente en lo que se refiere a diagnósticos y el beneficio que trae a la población y pacientes.”



Transformamos la Ciencia en Valor para los Pacientes

Estamos comprometidos en transformar la ciencia innovadora en soluciones médicas que traigan valor a los pacientes oncológicos y sus familias.

En Astellas nos enfocamos en cambiar el mañana desde hoy.

GE Healthcare



Resonancia
magnética



Imagen
molecular



Ultrasonido
portátil



Tomografías



Estudios
radiológicos
en la nube

Elevando la Radiología

Estamos dedicados a ayudar a los departamentos de imagenología a **mejorar su eficiencia y brindar una excelente atención**. Con ayuda del radiólogo, tratamos de llegar al **diagnóstico correcto, rápidamente...** y reducir toda la fricción en el sistema que evita que eso suceda, reduciendo pasos, **demoras, retrabajos y costos**. Así es como estamos elevando la radiología.

<https://latam.gehealthcare.com/>

<http://geliveroom.com/>

La información en esta materia se presenta como general, aunque se reconoce que no muestra todos aspectos, entendimientos y mejoras. Esta información puede ser de aplicación restringida en su país. Si los productos mencionados en este material pueden estar sujetos a regulaciones del gobierno y están disponibles en todos los mercados. El empaque y la etiqueta comercialización únicamente se podrán mostrar si el registro del producto ya ha sido otorgado en su país.



ACCESO, UNA DEFINICIÓN COLECTIVA

Una simple y compleja pregunta ¿Cómo definirías "acceso"?



Rolf Hönger, Presidente de Roche Farmacéutica, América Latina: "Trabajar dentro del sistema existente para generar mejores resultados. El real acceso implica tener las políticas correctas. Hay una gran diferencia entre problemas de acceso y problemas de salud".



Omar Lugo, Country Lead UCB México: "Es la conexión entre el paciente correcto y la solución exacta en el momento adecuado. El desafío más grande es que el recurso o la solución llegue a manos del paciente. Para incrementar el acceso valdría la pena rever las leyes sobre los protocolos de adquisición de medicinas".



Nicolás Linares, Director Ejecutivo de Ultragenyx: "Cada país tiene una vía diferente de acceso. Nuestras distintas áreas terapéuticas tienen excelentes tratamientos y gestión de pacientes a largo plazo que aporta valor al sistema. El acceso es una discusión complicada debido a que los medicamentos huérfanos tienen un costo más elevado que los medicamentos regulares. Intentamos lograr el mejor tratamiento o gestión de pacientes posible, de acuerdo a las posibilidades del gobierno y de la asignación de recursos".



Sandra Cifuentes, Latam Area Lead, Astellas: "Acceso implica trabajar en conjunto con todos los actores con el fin de lograr los resultados de salud en los pacientes de manera sostenible para el sistema de salud y a la vez asegurar el crecimiento de la organización".




Ramón Acevedo, Gerente General, GE Healthcare México: "Acceso se refiere a las distintas formas de los gobiernos y los proveedores de salud de proveer salud. Dependiendo de las políticas de salud adaptamos el portfolio para asegurar que nuestras soluciones pueden ser parte del tratamiento de la mayor parte de la población. Invertimos cerca del 5% de nuestros ingresos en nuevas tecnologías, en nuevas formas de trabajar y en nuevas tendencias de mercado".




Piero Novello, Gerente General de México, América Central y del Sur, Baxter: "Los pacientes, independientemente del país donde residan, deben tener oportunidades para mantener una vida saludable, con la mejor calidad posible."

DIAGNÓSTICO: TEST, TEST!



De acuerdo a las palabras de **Juan Carlos Ordóñez Zamudio, Director General de Salud Digna**, un día de otoño del 2020, 53,508 personas fueron recibidas en las clínicas Salud Digna, 7,000 de ellas se acercaron para hacer un test de Covid-19. Salud Digna priorizó inmediatamente la seguridad y salud de sus empleados, colaboradores y pacientes. "Teníamos muy en claro la necesidad de desarrollar protocolos rápidos y eficientes" explica Ordóñez "Siendo un servicio esencial jamás cerramos y rápidamente fuimos el líderes en el país para tests de Covid-19, trabajando con aliados y compañías que poseían las tecnologías adecuadas. Solo unas pocas empresas poseían el conocimiento, la capacidad y el equipo para producir la prueba de Covid-19 y nuestro fundador el Sr. Jesús Vizcarra jamás se dio por vencido". Encontramos un equipo de investigación en uno de los 'Institutos de Investigación,' y con la ayuda de un ex embajador de México en China se compró lo necesario. "Hoy producimos más de 7000 pruebas por día en 49 sitios distintos" continúa Ordoñez, "con planes de abrir 29 sitios nuevos. El precio del test de Salud Digna comenzó en 1300 pesos, y luego lograron bajarlo a 950 pesos, con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de personas posibles".



En respuesta a los cambios en las necesidades la diversificación ocurre no solo en líneas de productos sino también en los sectores industriales comparte **Francisco Chávez de Thermo Fisher Scientific**, que brinda soluciones para las industrias de alimentos, minería, forense y el sector automotriz. "Algunos

Continúa en página 50...



novonordisk

CAMBIANDO
LA DIABETES

www.novonordisk.com

Novo Nordisk sigue fiel a su esencia de cambiar la vida de las personas que viven con padecimientos crónicos como la diabetes y la obesidad.

Somos los pioneros de los últimos avances científicos en diabetes, continuamos ampliando el acceso a nuestros medicamentos, trabajando para prevenirla y, en última instancia buscando curarla.

Estamos dando los pasos necesarios para seguir haciendo historia.

Nosotros no nos preguntamos si es posible vencer la diabetes, nosotros nos preguntamos cómo.

● Apenas 13 años duró la aventura de Best Buy en México, una de las empresas estadounidenses de venta de electrónicos más importantes en el mundo, que hace unos días anunció su salida del país.

En total, serán 41 tiendas en toda la república las que cerrarán definitivamente sus puertas a finales de este año, luego de que la pandemia de Covid-19 hiciera suficientes estragos en sus finanzas. Otras ocho sucursales ya habían sido dadas de baja en meses anteriores.

De acuerdo con un mensaje emitido por la propia empresa, los clientes podrán seguir comprando a través de su sitio web hasta que el inventario que aún mantiene haya quedado agotado. Adicionalmente, afirmó que todas las entregas pendientes serán atendidas en tiempo y forma, sin importar el periodo que estas demoren.

La llegada de Best Buy al país fue bien recibida por los consumidores, en una época en la que el comercio digital de productos electrónicos aún no era tan común.

Best Buy también afirmó que antes de su partida capacitará a sus empleados y equipos de trabajo para que puedan usar de forma efectiva las plataformas web de búsqueda de empleo y actualicen sus currículum para mejorar sus posibilidades de conseguir un empleo pronto.



OPINIÓN

10 ● Ninguna economía puede crecer sin inversión y, en el caso de México, el gobierno federal tendría que cambiar el rumbo de las políticas públicas para promoverla, un escenario que no parece muy realista en este momento.

1 NEGOCIOS

12 Los autos 'verdes' tendrían un buen futuro con Biden.

2 TECNOLOGÍA

18 ¿Un ganador de la pandemia? La lucha contra la influenza.

3 FINANZAS

24 Un prófugo es lo que quedó de una fintech 'exitosa' en Alemania.

4 ECONOMÍA



5 POLÍTICA

36 ¿Qué será de Twitter ahora que el 'tuitero en jefe' ya se va?

30 Biden tiene que arreglar el lío global que deja Trump.

DE PORTADA

40 La profunda crisis económica que atraviesa México podría lanzar a miles de jóvenes a las manos de la ilegalidad y el crimen ante la falta de opciones.

46 **Tu trabajo, la escuela, el gimnasio, el súper y el parque a solo 15 minutos de tu casa. Esa es la apuesta de muchas ciudades tras la pandemia global.**



PORTADA: FOTO: LUCÍA FLORES

10

EL FINANCIERO

VICEPRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL EDITORIAL
ENRIQUE QUINTANA

DIRECTOR GENERAL DE INFORMACIÓN POLÍTICA Y SOCIAL

PABLO HIRIART

DIRECTOR GENERAL DE PROYECTOS ESPECIALES Y EDICIONES REGIONALES

JONATHAN RUIZ

DIRECTOR GENERAL DE INFORMACIÓN ECONÓMICA Y DE NEGOCIOS/VÍCTOR PIZ

DIRECTOR GRÁFICO RICARDO DEL CASTILLO
DIRECTOR DE TELEVISIÓN

ARIEL BARAJAS

DIRECTOR DE INTERNET

ISAID MERA

COORDINADORA DE OPERACIÓN EDITORIAL

ELIZABETH TORREZ

CONSULTOR/DIRECTOR EN ENCUESTAS Y ESTUDIOS DE OPINIÓN

ALEJANDRO MORENO

DIRECTORA COMERCIAL

LIZETH SÁENZ

EDITOR/GONZALO SOTO

DISEÑO/OSWALDO DÍAZ

Y ALEXANDRE CALDERÓN

COMITÉ EDITORIAL DE BLOOMBERG BUSINESSWEEK / JUAN PABLO SPINETTO / CARLOS MANUEL RODRÍGUEZ / ENRIQUE QUINTANA / JONATHAN RUIZ / NACHA CATTAN

TRADUCTORAS / NADIA TALAMANTES / PAULINA STEFFENS / MALLU POVEDA / ANGELA NAVAS

SUSCRIPCIONES: 55 6820 9450 AL 9479 Y 01800 180 8383 PUBLICIDAD D.F.: 01800 01-56-000, TELS. 5329-35-02 Y 08, FAX. 5227-76-87 ATENCIÓN A CLIENTES: TELS. 5227-76-83 Y 84 Y 5329-35-35, 36, 46 Y 06 / 01800 01-22-222 EN INTERNET: WWW.ELFINANCIERO.COM.MX * MARCA REGISTRADA

BLOOMBERG BUSINESSWEEK MEXICO, PUBLICACIÓN CATORCENAL IMPRESA EL 26 DE NOVIEMBRE DE 2020, EDICIÓN #81, EDITADO POR GRUPO MULTIMEDIA LAUMAN, S.A.P.I. DE C.V., CON DOMICILIO EN GUILLERMO GONZÁLEZ CAMARENA 600, PLANTA BAJA, COLONIA SANTA FE, CP. 01210, TEL. 52277600, WWW.ELFINANCIERO.COM.MX ELFINANCIERO@ELFINANCIEROCOM.MX EDITOR RESPONSABLE JONATHAN RUIZ TORRE. RESERVAS DE DERECHOS AL USO EXCLUSIVO N° 04-2017-072013484500-102 E ISSN (EN TRÁMITE), AMBOS OTORGADOS POR EL INSTITUTO NACIONAL DEL DERECHO DE AUTOR, IMPRESO POR IMPRENTA AJUSCO, SA DE CV, CON DOMICILIO EN JOSÉ MARÍA AGREDA Y SÁNCHEZ 223, COLONIA TRÁNSITO, CP. 06820 LICITUD DE TÍTULO N° (EN TRÁMITE) Y LICITUD DE CONTENIDO N° (EN TRÁMITE), AMBOS OTORGADOS POR LA COMISIÓN CALIFICADORAS DE PUBLICACIONES Y REVISTAS ILUSTRADAS DE LA SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN, FRANQUEO PAGADO. QUEDA ESTRICTAMENTE PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL DE LOS CONTENIDOS E IMÁGENES DE LA PUBLICACIÓN SIN PREVIA AUTORIZACIÓN DE GRUPO MULTIMEDIA LAUMAN, S.A.P.I. DE C.V. LA INFORMACIÓN, OPINIÓN Y ANÁLISIS CONTENIDO EN ESTA PUBLICACIÓN ES RESPONSABILIDAD DE LOS AUTORES, SALVO ERROR DE APRECIACIÓN DE SU PARTE Y NO REFLEJAN NECESARIAMENTE LA OPINIÓN DE LOS EDITORES. LOS DATOS ECONÓMICOS Y COMERCIALES DE ESTA PUBLICACIÓN SOLO SON DE CARÁCTER INFORMATIVO Y LOS EDITORES NO ASUMEN NINGUNA RESPONSABILIDAD RESPECTO DE ELLOS. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS © 2017.

FOTOGRAFÍA: XXXXXXXX

Global

● “El Diego es eterno”

Lionel Messi, futbolista argentino, en una publicación en redes sociales en la que lamentó el fallecimiento de Diego Armando Maradona, considerado uno de los mejores deportistas de todos los tiempos, a los 60 años.



● En medio de la escalada de contagios de Covid-19 en Europa, la canciller alemana Angela Merkel propuso intensificar las restricciones a la población para mitigar el esparcimiento del virus. La propuesta generó tensión entre otros líderes de la Unión Europea, quienes deben lidiar con la pandemia y la devastación económica producto de los confinamientos. Alemania impuso este mes cierres de gimnasios, restaurantes y cines que podría alargar hasta el próximo año.

● Perú acumuló

3

presidentes en una semana, luego de que protestas forzaran la salida Manuel Merino tras seis días en el cargo que tomó tras la destitución de Martín Vizcarra. Francisco Sagasti es el nuevo mandatario.



● La vacuna contra el Covid-19 desarrollada por AstraZeneca y la Universidad de Oxford reportó una eficacia de 70 por ciento en su modalidad de dos dosis completas y de 90 por ciento en la de media aplicación, seguida de otra completa.

México



México se ubicó en el último lugar de 53 países en el ranking de Bloomberg sobre los mejores y peores países para sobrellevar la actual pandemia de Covid-19.

● El gobierno de Andrés Manuel López Obrador y la iniciativa privada acordaron revisar ‘artículo por artículo’ la propuesta de eliminación del outsourcing en México. La propuesta ha causado rechazo entre empresarios.

● La expresidenta de la Reserva Federal de EU, Janet Yellen, fue elegida por el presidente electo



Joe Biden para ser secretaria del Tesoro en su administración. La noticia fue recibida positivamente por la mayoría de los inversionistas.

La crisis de la inversión privada

Los empresarios requieren de un cambio de rumbo en las políticas públicas del actual gobierno que difícilmente llegará en la segunda mitad del sexenio. *Por Enrique Quintana*

Este año terminará con una de las peores caídas de la inversión productiva de la historia del país.

La razón principal de este desplome, que se estima estará entre 20 y 30 por ciento a tasa anual, será, desde luego, la pandemia y sus efectos económicos.

Sin embargo, no puede perderse de vista que ya desde 2019 la inversión retrocedió 5.1 por ciento.

De acuerdo con las últimas cifras del Inegi, aproximadamente el 87 por ciento de la inversión total corresponde al sector privado y solo 13 por ciento al sector público.

Por eso es que el factor determinante de la caída es la retracción de la inversión por parte de las empresas privadas.

¿Cuál es la razón por la cual los empresarios no invierten más en México?

Según las principales teorías económicas, las motivaciones más importantes para invertir tienen que ver con el rendimiento esperado.

Igualmente, cuenta de manera relevante el costo de oportunidad. En caso de que los recursos invertidos se destinaran, por ejemplo, a la compra de activos financieros, habría una ganancia que no se obtiene.



O bien, habría un costo de capital, si es que se usa crédito, por lo que el rendimiento debe ser superior a la tasa de interés pagada.

En la actual coyuntura, este último factor nos es el más importante, pues en casi todo el mundo las tasas de rendimiento o de interés de la mayor parte de los sistemas financieros son extremadamente bajas.

Hay que tomar en cuenta que la expectativa de rendimiento debe ponderarse en función del riesgo existente.

Si el riesgo de obtener cierta ganancia es muy bajo, probablemente los empresarios asignarán más recursos a dicha inversión, aunque las ganancias sean pequeñas.

Pero, si el riesgo resulta elevado, entonces lo más probable es que solo haya mayores asignaciones a la inversión si el rendimiento esperado es alto.

En el caso de México, nos enfrentamos a un doble problema. Por un lado, existe una condición en la economía muy pobre, derivada de los impactos de la pandemia y de los errores de política económica. Pero, al mismo tiempo, nos enfrentamos a una condición de alto riesgo, derivada de las decisiones que ha tomado esta administración durante el tiempo que lleva en funciones.

12

■ Bloomberg Opinión

¿Janet Yellen al Tesoro? Sí, y es una excelente idea

● La expresidente de la Fed tiene las cualidades necesarias para revivir la economía estadounidense.

Según los informes más recientes, el presidente electo de Estados Unidos Joe Biden planea nominar a la expresidenta de la Reserva Federal, Janet Yellen, como la próxima secretaria del Tesoro del país. Ella sería, sin duda, una elección

impecable para tan complicado y prestigioso puesto. Su amplia experiencia en la formulación de políticas económicas, su visión holística, pragmática y progresista, así como su temperamento sereno que busca el consenso hacen de Yellen la socia ideal para el tipo de presidente que Biden quiere y debe ser en los próximos cuatro años.

De entrada, Yellen sería la primera mujer secretaria del Tesoro, de la misma

forma que fue en su momento la primera en dirigir la Reserva Federal de la economía más grande del planeta, un trabajo que hizo con distinción a través de momentos complicados, con los efectos de la gran recesión aún en el espejo retrovisor. Por ello, muchos se sintieron decepcionados cuando el presidente Donald Trump decidió no nombrarla para otro mandato en 2018. Ella siempre ha reconocido los límites de lo que puede lograr la política monetaria una vez que las tasas de interés se han reducido, por necesidad, a cero, y ha pedido que la política fiscal finalmente desempeñe un papel más importante en el apoyo a la demanda en esas condiciones.

Es decir se trata de la ‘tormenta perfecta’: bajo rendimiento esperado y alto riesgo.

Si tuviéramos una economía boyante, probablemente más empresarios arriesgarían sus recursos en la búsqueda de que no quedarse fuera de la fiesta.

O bien, en el otro caso, aunque la economía tuviera un desempeño pobre, si existiera una condición de certidumbre, habría más empresarios que se decidieran a invertir.

Desde principios del siglo pasado se sabe que, en buena medida, las decisiones de inversión tienen que ver con factores subjetivos, los que el afamado economista inglés John Maynard Keynes, refería como los ‘espíritus animales’.

Por esa razón es que la inversión es una variable económica que se mueve con gran amplitud, porque depende en gran medida de la oscilación de los estados de ánimo.

En México se ha dicho en diversas ocasiones que existen suficientes recursos como para incrementar de manera importante las inversiones, pero lo que no existe es la confianza del sector empresarial.

En ese contexto, la única manera de propiciar un rebote de la inversión privada es con un golpe de timón en las políticas públicas.

El problema es que la secuencia de las decisiones tomadas por este gobierno apunta a que no habrá dicha rectificación y, por lo tanto, existe el riesgo de que aun si la pandemia termina, tengamos una inversión relativamente baja que va a conducir también a un escaso crecimiento de la economía.

¿En que podría consistir el cambio de señales que propicie una actitud diferente del sector privado?

Probablemente uno de los sectores más sensibles en el ánimo de los empresarios privados es el energético.

Entre muchas empresas existe la percepción de que la estrategia seguida por la actual administración tiene fundamentalmente una razón ideológica, pero carece de viabilidad económica.

Al orientarse a la preservación de las empresas públicas del sector, es decir, Pemex y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), se ha creado un terreno de juego desfavorable para muchas empresas que, en los últimos años, habían apostado cuantiosos recursos a este sector.

Incluso, existe la idea de que se han violado las propias leyes vigentes y con ello se ha creado una condición de incertidumbre.

Un cambio en este terreno que reconociera la necesidad de cumplir con la legislación que existía antes de que comenzara el sexenio sería muy relevante.

Se desafiaría, además, a las propias empresas públicas, a ser exitosas en una circunstancia de mayor competencia, y todo ello traería beneficios a los usuarios tanto de la energía eléctrica como de los combustibles derivados de los hidrocarburos y de las materias primas que se usan en la petroquímica.

Hasta ahora, la visión gubernamental ha sido proteger las ineficiencias de las empresas públicas en vez de alentar más eficiencia.

Una de las iniciativas más recientes enviadas al Congreso por el Ejecutivo también afecta el rendimiento de las inversiones: se trata de la virtual eliminación de la subcontratación laboral, mejor conocida como outsourcing.

Muchas empresas que han invertido en México, extranjeras y mexicanas, incorporaron en sus decisiones la flexibilidad que propició la reforma laboral de 2012.

El hecho de que se pretenda regresar a una condición de mayor rigidez en la movilidad y en los contratos laborales afectará negativamente a muchas empresas.

Es por todos estos factores que se ve muy complicado que la inversión logre repuntar en la segunda mitad del sexenio.

Para encontrar en la historia reciente del país una situación parecida a la actual hay que remontarse a la administración del presidente Miguel de la Madrid.

En su gobierno, la inversión productiva retrocedió 23 por ciento como resultado de una sucesión de crisis económicas que comenzó con la nacionalización de la banca privada en 1982 y siguió con la crisis de la deuda externa y el disparo de una hiperinflación.

Fue necesaria la aplicación de un programa heterodoxo de congelamiento de precios y salarios, así como un cambio de gobierno, la renegociación de la deuda externa y el inicio de un ciclo de reformas estructurales para reactivar la inversión y la economía.

¿Será necesario que esperemos hasta el fin del sexenio para ver una reactivación de la inversión productiva?

Suena pesimista, pero es uno de los escenarios posibles. **B**

El secretario del Tesoro, tradicionalmente, es el funcionario que el país necesita para defender ese tipo de casos y escenarios, dar detalles de las alternativas y consecuencias de las decisiones que se van a tomar y generar el apoyo necesario en el Congreso para lograr la mejor solución posible.

Aunque pasó gran parte de su carrera como banquera central, las cualidades, experiencia y calificaciones de Yellen como formuladora de políticas fiscales son insuperables en la actualidad. Es una académica macroeconómica de primer nivel y dirigió el Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca del presidente Bill Clinton, en uno de los periodos de expansión económica más reconocidos en las últimas décadas en la Unión Americana.

Además, es universalmente respetada en los bancos centrales y los ministerios de finanzas de todo el mundo por sus años de trayectoria y relaciones sólidas, lo que le permitirá desempeñar un papel destacado en la reconstrucción de las alianzas de política económica y los sistemas de cooperación que Trump ha destruido a lo largo de sus cuatro años de mandato, con consecuencias graves para Estados Unidos y el resto de la economía global.

Con Yellen, en claro contraste, es plausible esperar que el Departamento del Tesoro estadounidense presione por un enfoque inteligente basado en impuestos para combatir el cambio climático, una de las prioridades no solo de su país sino del mundo entero. Ella ha sido miembro del Climate Leadership Council, un grupo bipartidista que ha hecho propuestas

detalladas para un impuesto al carbono en los ingresos, que podría generar incentivos para transitar hacia una economía más ‘verde’ y, eventualmente, moderna en un mundo que transita en esa dirección desde hace ya varios años. Cuando se le preguntó si este enfoque podría ser políticamente viable, ella respondió: “Realmente no lo sé. Pero creo que vale la pena demostrar que puede haber un amplio acuerdo sobre una política que sea respetuosa con el medio ambiente”.

Un Tesoro que defienda una economía sólida y busque un acuerdo amplio, siempre que sea posible, con todas las partes involucradas sería muy bienvenido. Y es que eso es exactamente lo que le ha faltado a Estados Unidos durante los últimos cuatro años. Un nombramiento de este calibre será algo para celebrar. **B**

1

S O — C O O G L E N

Biden era lo que los vehículos eléctricos necesitaban



● El presidente electo planea restablecer un crédito fiscal para la compra de estos modelos y construir 500 mil estaciones de carga.

Aunque el presidente Barack Obama implementó en su momento un rescate para las automotrices estadounidenses tras la crisis financiera, muchos en la industria estaban descontentos de que su administración fuera también la responsable de las regulaciones

de ahorro de combustible que llevaron a las armadoras al límite. Pero la llegada de Joe Biden, quien trabajó estrechamente con Obama para establecer las estrictas regulaciones, será un evento bienvenido para esta industria.

Eso es porque Biden traerá algo que los fabricantes, desde Volkswagen hasta General Motors y Tesla, necesitan: ayuda para vender vehículos eléctricos.

En conjunto, las grandes automotrices y startups gastarán 230 mil millones de dólares antes de que finalice el primer mandato de Biden para llevar al mercado docenas de vehículos eléctricos, según la consultora Alix Partners. Es un movimiento riesgoso, pues las ventas de estos autos representan menos del 2 por ciento del mercado estadounidense, además, la mayoría de ellos son fabricados por Tesla Inc. El presidente Donald Trump permitió la desaparición de un programa de crédito fiscal para vehículos eléctricos e hizo poco para construir una red de estaciones de carga, dejando que fueran los estados los que financiaran la promoción de los autos limpios. “Para las compañías que están apostando por los vehículos eléctricos, el plan de Biden ayudará mucho”, menciona Tony Posawatz, quien dirigió el desarrollo del híbrido Chevrolet Volt hace una década y es miembro de la junta de la startup de vehículos eléctricos Lucid Motors Inc. “Elimina algo de la incertidumbre porque sabes que obtendrás algo de apoyo”, explica.

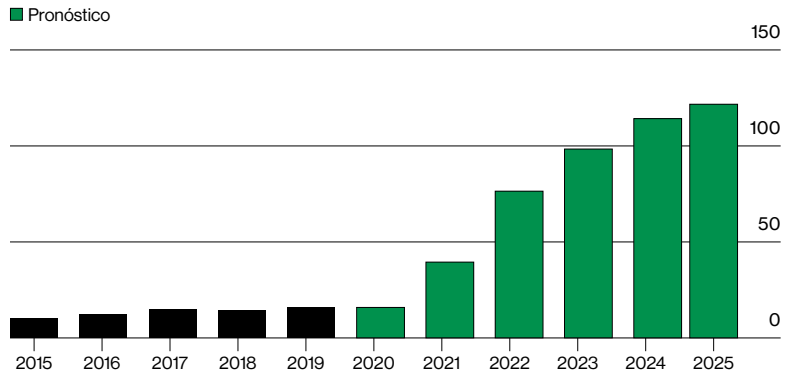
Biden ya ha esbozado un plan que destinará dinero para un crédito fiscal que les da a los consumidores 7 mil 500 dólares por comprar un vehículo eléctrico y quiere construir 500 mil estaciones de carga por todo el país. Eso beneficiará a GM y Tesla, que ya han agotado sus créditos, y permitirá que otros fabricantes vendan más vehículos eléctricos con ayuda del gobierno. Es una inyección muy necesaria para una industria que está desarrollando costosos automóviles a batería con poco consenso sobre cuántos consumidores realmente los comprarán.

Lucid planea vender en 2021 su sedán Air de 69 mil dólares, en tanto que otras startups, como Fisker Inc. y Lordstown Motors Corp., proyectan vender vehículos eléctricos en los próximos años. Todas ellas se beneficiarán del plan. “Esperamos que la administración de Biden sea más agresiva que la administración de Trump en estos asuntos”, menciona el director ejecutivo de Nikola, Mark Russell.

A pesar del bombo que han tenido los vehículos eléctricos, las principales automotrices se han visto obligadas a venderlos más por la presión del gobierno y de los inversores que por una verdadera demanda. Las ventas de Tesla se han septuplicado desde 2015 y este año están en camino de llegar al medio millón de vehículos, mientras su capitalización de mercado de unos 390 mil millones de dólares supera a las de todos sus rivales, aunque su producción global ni siquiera llega al 5 por ciento de la de GM. Sin embargo, los gobiernos de China y Europa están exigiendo sistemas de propulsión eléctrica, presionando a todas las empresas a desarrollarlos rápidamente.

Aunque las ventas futuras de vehículos eléctricos en Estados Unidos siguen siendo inciertas, las automotrices planean ofrecer 121 modelos en ese mercado para 2025, de acuerdo con la firma de análisis LMC Automotive.

Número de modelos de batería-EV disponibles en EU.



Fuente: LMC Automotive

Y agregarán producción para más de un millón de unidades al final del primer mandato de Biden, eso es más de cuatro veces el número que vendió la industria estadounidense en 2019. Dado que los modelos eléctricos se venden actualmente por miles de dólares más que el precio promedio de 36 mil dólares de un automóvil de gasolina, y dado que la mayoría de las automotrices pierden dinero con ellos, el sector está nervioso.

Los próximos cuatro años serán cruciales para los vehículos eléctricos. La industria podría alcanzar la paridad de precios con los vehículos de gasolina en 2025, dice Akshay Singh, socio de PwC Strategy. Pero eso requiere incrementar la demanda de los consumidores y seguir reduciendo los costos, en particular de las baterías.

Por eso es tan importante la ampliación de los créditos fiscales, explica Jeff Schuster, presidente de pronóstico global de vehículos en LMC. Los grandes ganadores del plan de Biden serían Tesla y GM. Fueron las primeras en vender vehículos eléctricos y han agotado el máximo de 200 mil créditos fiscales otorgados a los clientes de una sola automotriz bajo el programa actual. Ambas empresas están ahora en desventaja en el mercado, dice Schuster, y realmente podrían sufrir una vez que rivales como Ford Motor Co., Rivian Automotive Inc., y algunas otras startups comiencen a vender camionetas pick-up eléctricas.

“Esperamos trabajar con la administración de Biden y avanzar hacia una política que impulse una mayor adopción de los vehículos eléctricos, necesitamos eso a nivel nacional y mundial”, apunta Ken Morris, vicepresidente de desarrollo de vehículos eléctricos y autónomos de General Motors.

Tesla tiene actualmente cuatro modelos a la venta y planea lanzar una Cybertruck y un deportivo biplaza en los próximos años; GM está planeando 20 modelos eléctricos a nivel mundial, con al menos un tercio destinado a la venta en Estados Unidos para fines de 2022; GM tendrá la pick-up eléctrica Hummer, el SUV crossover Cadillac Lyriq y una versión más grande del Chevy Bolt. ▶

◀ Con tantos modelos por salir, GM ha dicho que convertirá tres plantas armadoras en Estados Unidos para fabricar modelos a batería.

Ford y Volkswagen AG serán los siguientes grandes beneficiados, dice Schuster. Ford tiene en camino su SUV crossover Mustang Mach-E y una camioneta pick-up eléctrica. VW tiene varios modelos, y Mercedes-Benz y BMW también entrarán al juego intentando robar compradores a Tesla.

El próximo gran punto de inflexión será aumentar la infraestructura. Los cabilderos de la industria presionaron a la campaña de Joe Biden para que incluyera las estaciones de carga en su plan de energía limpia, y la construcción de 500 mil estaciones sería un gran avance.

La firma de investigación de mercado Guidehouse Insights había estimado previamente que la Unión Americana tendría 66 mil estaciones para 2025 y 144 mil para 2030.

La mayoría de las personas cargan sus autos en casa, dice Singh de PwC, pero contar con más puntos de carga en las carreteras del país mitigaría el temor de algunos posibles compradores de quedarse varados si conducen un eléctrico.



“Creo que el punto de inflexión hacia los vehículos eléctricos ha llegado y no hay vuelta atrás”, concluye Mike Jackson, quien es presidente de AutoNation Inc., que es el mayor concesionario de automóviles de Estados Unidos. “El único problema es, ¿cuál es la tasa de adopción?”.

—David Welch y James Ellis

▲ La planta de ensamblaje Detroit-Hamtramck de GM se está convirtiendo en la primera instalación exclusiva de producción de vehículos eléctricos de la compañía.

Sin Trump de por medio, estudiar un MBA en EU vuelve a ser una opción

● Las políticas y retórica agresivas del futuro exmandatario alejaron a un buen número de personas que se dirigieron a otros destinos para sus especialidades en negocios.

La elección de Joe Biden será un alivio para los estudiantes internacionales que exploran estudiar un MBA en instituciones académicas en Estados Unidos.

Pero dados los años de políticas hostiles hacia los inmigrantes bajo la administración de Donald Trump y la pérdida de estudiantes extranjeros por la pandemia de Covid-19, es posible tardar en recuperarlos.

Por ejemplo, Thao Phuong Le, de 27 años, quien creció en Hanoi, Vietnam. Se graduó del Franklin & Marshall College en Pensilvania, obtuvo una maestría en finanzas en la Universidad de Villanova y se fue a casa a trabajar como analista de investigación de acciones en Vietnam por cuatro años. Cuando llegó el momento de examinar los programas de MBA, ni siquiera se molestó por los de EU por miedo y frustración por las políticas estadounidenses. Eligió la Rotman School of Management en la Universidad de Toronto en octubre.

“Canadá es un país que aplaude la diversidad internacional”, dice Le, cuyo hermano menor también se inscribió en esa escuela para obtener una maestría después de graduarse de Villanova.

“En comparación con EU, Canadá se ha vuelto cada vez más acogedor”. Tales sentimientos podrían plantear problemas a las universidades estadounidenses, incluso cuando se espera que la presidencia de Biden sea mucho más acogedora al eliminar la retórica y las acciones antiinmigrantes, facilitando que las empresas estadounidenses contraten trabajadores calificados del extranjero y revirtiendo la prohibición de visitantes de varios países predominantemente musulmanes.

Hay mucho en juego en las escuelas de negocios, que dependen más de los estudiantes extranjeros. Según un análisis de Bloomberg Businessweek Best B-Schools, de las 20 principales opciones en EU, los extranjeros representan el 29.5 por ciento de la generación que comenzó en las escuelas de élite en agosto o septiembre, frente al 34.9 por ciento de hace dos años. Por el contrario, los estudiantes internacionales representan el 5.5 por ciento de todos los estudiantes de educación superior de EU, según el informe Open Doors del Departamento de Estado norteamericano y el Instituto de Educación Internacional.

Ese informe, que hizo un seguimiento del año escolar 2019-20, mostró una disminución del 1.8 por ciento en los estudiantes del extranjero, incluso antes de que golpeará la pandemia.

En una señal adicional de los desafíos, la proporción de estudiantes internacionales que se postularon a programas de MBA de tiempo completo en EU en 2016 fue del 50 por ciento del total de solicitantes. Para 2020, la proporción de solicitantes foráneos había disminuido al 35 por ciento, según Rahul Choudaha, director de Industry Insights & Research Communications en el Graduate Management Admission Council, que posee y administra la Graduate Management Admission Test.

El resto del planeta, especialmente el mundo de habla inglesa, no se detuvo. Canadá tiene una política nacional para alentar a los inmigrantes. Le, la estudiante de Rotman, fue recibida en el aeropuerto de Toronto por representantes de la escuela, quienes también organizaron su cuarentena de dos semanas y el traslado a su hotel.

Para responder, las escuelas de EU también pueden tomar nuevas medidas para atraer a los estudiantes, afirma Rich DeCapua, presidente fundador de la Alianza Global para el Avance de los Estudiantes Internacionales.

“Pueden volver a Estados Unidos un país acogedor otra vez”, dice DeCapua, quien trabajó en servicios para estudiantes internacionales durante dos décadas en escuelas que incluyen Brandeis, Boston College y Northeastern University.

La revocación de algunas políticas, incluida la prohibición que afecta a países predominantemente musulmanes, ayudaría, dice.

Al igual que en muchas instituciones, las cifras han disminuido en la Escuela de Negocios Tepper de la Universidad Carnegie Mellon, donde las inscripciones internacionales para la clase entrante cayeron al 28 por ciento este año desde el 35 por ciento de 2019. Isabelle Bajoux-Besnainou, decana y profesora de finanzas, dice que una prioridad y un desafío para Tepper será continuar atrayendo estudiantes internacionales a pesar de las restricciones de viaje y el cierre temporal de las embajadas que emiten visas.

El problema es personal para ella: es una inmigrante nacida en París que se convirtió en ciudadana estadounidense. “Creía en este país y en su capacidad única para fomentar la libertad y la innovación”, dice.

La Flagler School of Business de la Universidad de Carolina del Norte también enfrentó una caída en las inscripciones internacionales, aunque un aumento inesperado de solicitudes e inscripciones de estudiantes nacionales mitigó la disminución del semestre que comenzó este otoño.

“Queda por ver si hay alguna erosión de la marca”, dice Dean Douglas Shackelford. “Si percibimos que la hay, desplegaremos una alfombra de bienvenida. Te queremos en Chapel Hill (sede de la universidad)”.

Puede ser un mensaje importante, especialmente para los estudiantes internacionales que han estado

en Estados Unidos bajo la administración de Donald Trump. Liam Chai, un joven de 21 años de Taiwán que ahora está en la Universidad de Chicago, estudia neurociencia y se especializa en derechos humanos, dice que es posible que no quiera realizar estudios de posgrado en EU.

“Mi reserva es que, habiendo estado aquí en Estados Unidos durante los últimos tres años y medio, he visto muchas cosas malas en el país, y no creo que la mayoría de estas cosas vayan a cambiar con Biden”, dice Chai.

—Janet Lorin



◀ El presidente electo de Estados Unidos, Joe Biden, el 7 de noviembre.



▼ Thao Phuong Le obtuvo dos títulos en escuelas de Pensilvania, pero no buscó hacer un MBA en Estados Unidos.

Esta aerolínea india salió a gastar en plena pandemia global



● Los viajes aéreos en India podrían caer hasta un 75 por ciento este año fiscal, pero IndiGo está negociando miles de millones de dólares en pedidos de motores, anticipando un crecimiento a largo plazo.

Las aerolíneas están entre las grandes perjudicadas por la pandemia, con los aviones en tierra, sus finanzas se fueron a pique. Eso obligó a las sobrevivientes a reducir costos, recortar nóminas y cancelar pedidos de aeronaves, pero IndiGo, la aerolínea india operada por InterGlobe Aviation Ltd., está haciendo algo que pocos se atreverían: ir de compras.

Desde que debutó en 2006, IndiGo ha crecido para controlar más de la mitad del tráfico local en India. Su apuesta es que se recuperará con más fuerza una vez que el coronavirus sea contenido e hizo pedidos millonarios en equipos a entregarse tras la crisis.

La aerolínea está en conversaciones con Pratt & Whitney y CFM International, esta última una empresa conjunta de la estadounidense General Electric y la francesa Safran, en busca de motores para unos 150 nuevos aviones Airbus A320neo, según personas familiarizadas con el tema. Con base en el tamaño del último pedido de motores de IndiGo (una transacción de 20 mil millones de dólares con CFM que cubría 280 aviones, el pedido de motores más grande de la historia), el acuerdo podría tener un valor aproximado de 10 mil 700 millones de dólares.

Apuestas tan audaces han sido el sello distintivo de IndiGo desde 2005, cuando la poco conocida compañía sorprendió al mundo de la aviación al realizar un pedido de 6 mil millones de dólares por 100 aviones Airbus. Mientras la emergente clase media del país comenzó a volar por primera vez, los pedidos de IndiGo escalaron igual, incluidos acuerdos para 180 aviones en 2011, seguidos de 250 adicionales en 2015, y más recientemente 300 aviones Airbus en 2019.

Tras un confinamiento para frenar la propagación del virus que detuvo sus vuelos por dos meses, IndiGo regresó a los cielos con una nueva campaña de marketing, “Lean, Clean Flying Machine” (Una máquina voladora eficiente y limpia). Y funcionó, para septiembre la participación de mercado de IndiGo fue de 57.5 por ciento, frente al 48.2 por ciento del 2019.

Su director ejecutivo Ronojoy Dutta dice que la industria ya dejó atrás lo peor. El éxito de IndiGo ha sido la excepción en India. La aerolínea estatal Air India Ltd., que se mantuvo a flote gracias a un rescate financiado por los contribuyentes, ha perdido dinero desde 2005. Kingfisher Airlines Ltd., antaño la segunda mayor aerolínea nacional, quebró en 2012. Jet Airways India Ltd., que había atraído una importante inversión de la emiratí Etihad Airways PJSC, no ha volado desde abril de 2019. Singapore Airlines Ltd. y AirAsia Group Bhd han establecido filiales locales, pero no han ganado dinero en los cielos de India.

La rentabilidad es un desafío en una nación donde las tarifas son significativamente bajas. Para resistir la guerra de tarifas, IndiGo ha intentado introducir el servicio en rutas en las que puede tener un monopolio, al tiempo que agrega múltiples frecuencias a las rutas establecidas, atrayendo viajeros dispuestos a pagar por elegir los horarios de vuelo. IndiGo también ha ganado seguidores por su puntualidad, mientras cobra por cosas como la comida a bordo, el equipaje y el espacio adicional para las piernas. El éxito de IndiGo se reduce a “un plan de negocios claro y ambicioso”, dice Sanjiv Kapoor, un veterano de la aviación que ocupó cargos gerenciales en los rivales de IndiGo SpiceJet Ltd. y Vistara, la filial de Singapore Airlines. En su opinión, el mérito es de la gerencia de la compañía, muy concentrada en las operaciones mientras consigue constantemente ventajosos acuerdos para adquirir aviones.

Ese éxito también ha atraído pretendientes. Akbar Al Baker, CEO de Qatar Airways, ha expresado su interés en comprar un 49 por ciento de IndiGo, la participación máxima que los reguladores indios permiten en manos de extranjeros. El directivo ha sostenido conversaciones con IndiGo desde 2015, pero esta se ha resistido. Qatar también intentó comprar sin éxito una participación y ahora planea iniciar por su cuenta una aerolínea local en India.

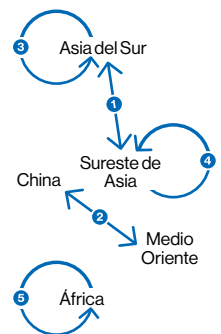
Ahora bien, los tiempos para una recuperación total del mercado siguen siendo inciertos. Se prevé que el tráfico aéreo de la India caiga a 50 millones de pasajeros este año fiscal, frente a los más de 200 millones del año pasado, según la firma de análisis e investigación del sector CAPA Center for Aviation.

Pero aunque IndiGo no es inmune a los desafíos actuales, goza de salud, con una liquidez de 2 mil 400 millones de dólares, y no ha solicitado ajustes en las entregas de sus aviones. “Estarán dispuestos a hacer acuerdos a largo plazo para amarrar los pedidos de los ganadores en lugar de aumentar el riesgo y la exposición a aquellos que quizás no sobrevivan”.

—Anurag Kotoky

◀ Un avión IndiGo aterriza en Mumbai.

▼ Los cinco principales flujos de tráfico aéreo comercial por crecimiento proyectado de 2019 a 2039:





La lucha contra la influenza recibe un ‘empujón’ del Covid

- La preocupación por el nuevo coronavirus podría incrementar la prevención y el combate a la enfermedad estacional, que cada año se cobra también varias vidas.

Los miles de millones de dólares invertidos en las vacunas contra el Covid-19 han arrojado resultados prometedores en las pruebas de Pfizer, BioNTech, AstraZeneca y Moderna, una buena noticia en la batalla contra el brote mundial. Pero para los científicos que estudian otra enfermedad respiratoria que se sabe que desencadena pandemias, la influenza, la noticia es igualmente importante, porque augura una aceleración de su investigación. “Lo que estamos viendo son varias tecnologías que se probarán al mismo tiempo”, advierte Gregory Glenn, jefe de investigación de Novavax Inc., quien trabaja en las vacunas contra la gripe y el Covid. “Es una especie de gran demostración tecnológica, vas a ver cómo funcionan las vacunas”.

Los virus de la influenza que infectan a las personas cambian constantemente, por lo que dos veces al año, alrededor del pico de las temporadas de influenza en los inviernos del hemisferio norte y sur, la Organización Mundial de la Salud hace su mejor conjetura sobre las cepas que probablemente surgirán el año siguiente. Las compañías farmacéuticas utilizan la información para desarrollar vacunas

y pronto comienzan la producción, generalmente inyectando virus en cientos de millones de huevos de gallina donde crecen durante unos días antes de su extracción. Después de varias semanas de procesamiento adicional, a fines del verano, los fabricantes envían las vacunas contra la gripe a diversas clínicas y farmacias para distribuir las a los pacientes durante el otoño.

Algunos años, el procedimiento funciona razonablemente bien; otras veces su desempeño es pésimo. Las vacunas han tenido entre un 10 y un 60 por ciento de efectividad durante los últimos 15 años, según el experto en enfermedades infecciosas de EU, Anthony Fauci. “Una vez que se inicia el proceso de producción de la vacuna, es casi imposible comenzar de nuevo si surge una cepa diferente”, dijo el especialista al Congreso de su país el año pasado.

La tecnología para incubar virus en huevos fue desarrollada en la década de 1940 por un equipo de investigación respaldado por el ejército, codirigido por Jonas Salk, quien más tarde se hizo famoso por su vacuna contra la polio. Un inconveniente del proceso es que los virus pueden mutar mientras crecen ▶

◀ en los huevos, por lo que no siempre ofrecen protección contra las enfermedades que circulan entre humanos. “La tecnología basada en huevos se atoró en el tiempo, víctima de su propio éxito”, señala John Shiver, jefe de desarrollo de vacunas de Sanofi Pasteur Inc., el fabricante número uno de vacunas contra la gripe.

Algunas técnicas que están explorando los investigadores de Covid son diferentes. En lugar de proteínas virales, las vacunas de Pfizer-BioNTech y Moderna contienen el llamado ARN mensajero o ARNm, instrucciones genéticas que impulsan al cuerpo a producir antígenos específicos de la enfermedad, convirtiéndolo efectivamente en su propia fábrica de vacunas. La tecnología es nueva y un debut exitoso contra el Covid reforzaría la confianza del público en las vacunas de ARNm para la gripe y otras enfermedades, menciona Meagan Fitzpatrick, profesora de la facultad de medicina de la Universidad de Maryland. “Esto va a ser un gran impulso”, añade. “Los mayores obstáculos ya se habrán superado”.

Una segunda tecnología que está preparada para recibir un impulso de la investigación de Covid es la llamada vacuna recombinante, una idea que están siguiendo Novavax y Sanofi. En este proceso, los científicos extraen del virus el ADN que desencadena una respuesta del sistema inmunológico. Los técnicos combinan la información con material genético que puede penetrar en las células de insectos como polillas, que producen proteínas y son fáciles de cultivar. Estos luego producen antígenos que se pueden recolectar para usar en una vacuna. Una subsidiaria de Sanofi firmó un acuerdo de 226 millones de dólares en diciembre pasado con el Departamento de Salud y Servicios Humanos de EU para expandir la capacidad de producción de vacunas recombinantes contra la influenza en una instalación en Pensilvania.

Los crecientes temores de lo que algunos llaman una pandemia doble han despertado un interés récord en las vacunas contra la gripe este año, con casi 200 millones de dosis disponibles solo en EU, un aumento de hasta 13 por ciento respecto de 2019. Aunque no se utiliza para la investigación de Covid, las llamadas vacunas de cultivo celular, que también evitan el uso de huevos, se están beneficiando de ese interés. En este enfoque, el virus se cultiva en células derivadas de mamíferos, que son preferibles porque el virus no busca adaptarse a su huésped aviar. CSL Ltd. de Australia, el segundo fabricante de vacunas contra la gripe, ha expandido la producción anual de vacunas a base de células de dos a 30 millones de dosis y dice que eliminará en gran medida las vacunas contra la gripe a base de huevo para 2026. El 16 de noviembre, CSL aseguró que gastará alrededor de 585 millones de dólares en una nueva instalación en Australia para fabricar vacunas contra la influenza y antídotos para las mordeduras de serpientes.

Solo un puñado de empresas ha adoptado la tecnología celular, que requiere mucha experiencia e inversión inicial.



▲ Un técnico supervisa un biorreactor utilizado para el cultivo celular en el laboratorio de vacunación Sanofi contra la influenza en Pearl River, EU.



◀ John Shiver, jefe de desarrollo de vacunas en Sanofi.

Algunos dicen que hay pocas razones para renunciar a los métodos de prevención de la gripe que se conocen. Si bien Sanofi planea expandir la producción de sus vacunas recombinantes contra la influenza, también continuará usando huevos. Y GlaxoSmithKline Plc dice que estos permiten una producción rápida y económica de los millones de dosis necesarias para producir suministros cada año.

Aun así, el enfoque renovado en la influenza y el dinero que se gasta en la prevención de Covid acelerarán el cambio a medida que las nuevas tecnologías se vuelvan más aceptadas, dice Leo Poon, director del laboratorio de ciencias de salud pública de la Universidad de Hong Kong. “Eso definitivamente ayudará a desarrollar mejores vacunas y más efectivas para otras enfermedades”, dice. Pfizer, BioNTech y Moderna, que no ofrecen vacunas contra la gripe en la actualidad, ya están aplicando vacunas de ARNm a más que solo el Covid. “La tecnología también cambiará el mercado de la gripe”, dijo Mikael Dolsten, director científico de Pfizer, en una llamada con analistas en julio. “Vemos una gran oportunidad”.

—Bruce Einhorn

¿El veredicto del Xbox Series X? El futuro no termina de llegar

● Microsoft lanzó dos nuevas consolas en noviembre, las armó con impresionantes avances técnicos, pero pocos juegos para demostrar su potencia.

El Xbox Series X se anuncia como la consola más poderosa jamás creada. Pero con un reducido catálogo de juegos este año, esa promesa no significará mucho por un tiempo.

Con el lanzamiento de las dos nuevas consolas de Microsoft Corp. inicia la próxima generación de videojuegos con mejores imágenes y menores tiempos de carga. Bloomberg pasó las últimas dos semanas probando ambos productos: el Xbox Series X de alta gama, que cuesta casi 14 mil pesos, y su contraparte más pequeña y menos poderosa, el Xbox Series S, que se vende por 8 mil 500.

Las consolas son elegantes y fáciles de usar. Los juegos arrancan casi de inmediato, incluso en el Series S. Las pantallas de carga no se han ido por completo, pero duran unos segundos como máximo, sin darte tiempo siquiera de revisar Twitter. Ese es probablemente el mayor atractivo en este momento.

Las nuevas consolas Xbox y la que ha sacado Sony Corp. son los primeros sistemas nuevos importantes de ambas compañías en siete años y las expectativas son altas. La pandemia ha dado un empujón al sector de los videojuegos y se espera que ayude a aumentar el gasto en productos de esa categoría en la temporada navideña en un 24 por ciento con respecto al año pasado, según la firma de investigación NPD Group.

Para Microsoft, la nueva Xbox es una oportunidad para redimirse de un desempeño mediocre con la consola actual, el Xbox One. Aunque las ventas de la división de juegos de la compañía han aumentado en los últimos años, su peso en los ingresos totales de Microsoft ha disminuido. En el último año fiscal representó 8.1 por ciento, u 11 mil 600 millones de dólares. En comparación con Sony, Microsoft depende menos de los juegos y sus acciones han subido un 37 por ciento este año.

Hay otra diferencia entre Sony y Microsoft: el nuevo Xbox llega sin una sola exclusiva. Todos los juegos de Xbox que se lanzarán este año pueden encontrarse en otros lugares, ya sea en el nuevo PlayStation o en el antiguo Xbox. El juego más esperado, Halo Infinite, se retrasó hasta el próximo año.

Su héroe, Master Chief, viene en la parte posterior del embalaje del nuevo Xbox, solo como un recordatorio evidente de la ausencia del juego.

La falta de contenido es un problema habitual de las consolas en su primer año en el mercado. Microsoft intentará compensar eso con Xbox Game Pass, un servicio de suscripción similar a Netflix que ofrece acceso a juegos nuevos y antiguos por 10 dólares al mes. Los Xbox Series S y X pueden correr juegos que se remontan a 2005, cuando se lanzó el Xbox 360. Para aquellos que se perdieron los mejores títulos de la última década, como Red Dead Redemption y Dark Souls, esta es una buena manera de ponerse al día. ▶



◀ Joyas como Nier Automata, Fallout New Vegas y Hollow Knight también se incluyen con Game Pass.

Por supuesto, puedes disfrutar de Game Pass en la computadora, el smartphone o incluso el Xbox One. Los ejecutivos de Microsoft han dicho que sus nuevos juegos seguirán disponibles en el Xbox One durante un año o dos. Y la reciente adquisición de la empresa matriz de Bethesda Softworks, por la que Microsoft pagó 7 mil 500 millones de dólares, tardará años en producir los tipos de juegos nuevos y exclusivos que venden consolas.

Sin embargo, comprar el nuevo Xbox también tiene sus ventajas. El Series X puede ejecutar al menos algunos juegos con una resolución de ultra alta definición de 4K y 60 cuadros por segundo. Hace falta una pantalla bastante nueva y un ojo agudo para gozar de lo primero, pero el tema de los cuadros sí hace diferencia. Con una mayor velocidad de cuadros, las animaciones se ven más fluidas, los controles se sienten más receptivos y la experiencia es mucho mejor. Puede que esto solo importe a los más entusiastas, pero después de jugar así, es difícil volver al hardware antiguo.

Una buena muestra de la tecnología es el juego de rol de Ubisoft Entertainment SA, Assassin's Creed Valhalla.

En los antiguos Xbox One y PlayStation 4, el juego va a 30 cuadros por segundo. El Xbox Series X duplica esa capacidad. Madden NFL 21 y Yakuza: Like a Dragon también corren a la velocidad máxima de fotogramas en el Xbox Series X. Sin embargo, otro juego de Ubisoft, Watch Dogs: Legion, no, lo que indica que la experiencia variará según el título que se corra.

El Xbox Series S, más barato, es otra historia. No ofrece definición 4K. El nuevo Assassin's Creed corre a la velocidad de fotogramas más lenta que las consolas antiguas, aunque Microsoft ha dicho que el hardware es capaz de ofrecer más. Por lo demás, la interfaz de software del Series S parece idéntica al Series X, el dispositivo en sí es más esbelto y los juegos se cargan sorprendentemente rápido.

Pero comprar una consola de videojuegos en su lanzamiento es más una apuesta en las posibilidades. Eso es especialmente cierto para estos nuevos sistemas Xbox. Por ahora, la compra solo vale la pena para quienes realmente quieran experimentar juegos en la consola de gama más alta posible o para quienes no compraron una consola en la última década y quieran desquitarse.

—Jason Schreier

Xbox

● Precio (promedio)
\$13,999 (Xbox Series X)
\$8,499 (Xbox Series S)

● Juegos de lanzamiento:
Yazuka: Like a Dragon y
Assassin's Creed Valhalla
(también en PS5)



¿Y el PS5 qué ofrece? Videojuegos que puedes 'sentir'

● La nueva consola ofrece las mejoras habituales en gráficos y tiempos de carga, pero la verdadera innovación es su control.



◀ Control inalámbrico DualSense.

Lo que más impresiona del PlayStation 5 de Sony Corp. no es el diseño futurista ni la poderosa maquinaria en su interior. Es su control, que aporta una dimensión completamente nueva a la experiencia de los videojuegos.

El nuevo PlayStation viene en dos modelos: uno que reproduce discos Blu-ray por 14 mil pesos y otro que no tiene esa función por 11 mil 500. Bloomberg evaluó el producto durante dos semanas y descubrió que el PlayStation 5 cumple la promesa de cargar los juegos más rápido y correr con mayor fluidez que el hardware actual. Pero el control DualSense se destaca como la verdadera innovación. Está lleno de trucos ingeniosos, el más genial es la capacidad de ofrecer un sutil rango de vibraciones que simulan diferentes sensaciones táctiles.

Astro's Playroom, el juego que está integrado en las consolas, es una buena demostración de dicha tecnología. Cada paso que da el personaje en el juego viene acompañado por una ligera vibración del control o mando. Cuando salta a una plataforma en movimiento o camina sobre hierba, las vibraciones se vuelven más pronunciadas. Cuando pisa a un enemigo o arranca un objeto del suelo, el control vibra de manera que da la sensación de estar realizando esas acciones.

Puede que esto no parezca tan importante, pero el éxito de una consola puede reducirse a una o dos funciones que la distinguen de las demás. Sony se está jugando mucho, ya que se está enfrentando al Xbox Series X de Microsoft Corp., que también recién salió del horno.

El PlayStation 5 es la primera consola propiamente nueva que lanza Sony desde 2013. Su predecesora, el PlayStation 4, vendió 112 millones de unidades y transformó la división de los videojuegos en la parte más importante del negocio de Sony; hoy los videojuegos y los servicios en línea representan casi una cuarta parte de sus ingresos. La compañía nipona ha dicho que espera vender más de 7 millones 600 mil consolas PlayStation 5 para cuando termine marzo, y las acciones cotizan cerca de un máximo de 20 años.

El producto, sin embargo, no será fácil de encontrar durante la temporada navideña, pues problemas en la cadena de suministro están limitando la cantidad de unidades que Sony puede fabricar. La firma anunció a principios de noviembre que las tiendas limitarán las ventas a los clientes que reservaron la consola con anticipación y no tendrán inventario para personas sin reserva. Dijo que el propósito de la medida es desalentar la aglomeración de personas y minimizar el riesgo de contagio de Covid-19.

El Xbox Series X es técnicamente superior al PlayStation 5, pero difícilmente lo descubres al comparar las dos en un mano a mano. Esto se debe a que el nuevo Xbox no trae, por el momento, un juego exclusivo que aproveche al máximo el hardware. El PlayStation 5, por otro lado, tiene un catálogo más sólido este otoño. Incluye *Demon's Souls*, una nueva versión del desafiante juego de acción de 2009, y *Spider-Man: Miles Morales*, que se juega mucho mejor en el nuevo hardware. Y no olvidemos *BugsNax*, un maravilloso título independiente en el que resuelves acertijos para capturar insectos que parecen comida.

Además están todos los juegos que se pueden jugar tanto en el PlayStation 5 como en el nuevo Xbox, incluidos *Assassin's Creed Valhalla* de Ubisoft Entertainment SA y *Call of Duty: Black Ops Cold War* de Activision Blizzard Inc. La mayoría de los primeros juegos, como el nuevo *Spider-Man*, también estarán disponibles en el PlayStation 4. Eso hace que pagar 14 mil pesos por el PlayStation 5 sea más bien un capricho en este momento, salvo para quienes están ansiosos por jugar en ultra alta definición 4K y con velocidades de cuadro más altas.

Sony intentará compensar la limitada selección de contenido ofreciendo versiones mejoradas de juegos más antiguos. Su catálogo palidece en comparación con los juegos que ofrece el servicio Xbox Game Pass de Microsoft, pero los suscriptores al servicio de Sony, PlayStation Plus, obtienen acceso a 20 grandes juegos de los últimos siete años, incluido el célebre título de acción y terror *Bloodborne* y el juego de rol *Persona 5*. Algunos títulos, como la joya de 2018 *God of War* y el juego de samuráis de este año *Ghost of Tsushima*, funcionarán mejor en el PlayStation 5 que en la consola antigua, no así la mayoría. Tampoco son compatibles con las nuevas funciones de vibración del control, que son solo para juegos nuevos.

Sorprende que el aspecto más refrescante del PlayStation 5 se remonte a un invento que Nintendo Co. popularizó en 1997.



Los controles de la Nintendo 64 tenían una ranura en la parte posterior donde los usuarios podían conectar un periférico llamado Rumble Pak que vibraba cuando un personaje caía o era atacado. La función ha sido un elemento común de los videojuegos desde entonces, pero no ha cambiado tanto. La llamada respuesta háptica en el PlayStation 5 es un gran avance en esa tecnología.

El mando DualSense también tiene controles de movimiento, un altavoz y un micrófono. Los gatillos contienen una novedad técnica: resistencia adaptativa, esto permite que un juego cambie la fuerza necesaria para presionar los botones. En el juego de *Spider-Man*, por ejemplo, los gatillos requieren una presión adicional mientras te balanceas por Nueva York, creando un nuevo desafío singular y disfrutable.

Dependerá de los desarrolladores de juegos implementar estas sutilezas que trae el hardware del PlayStation 5, pues ya hemos visto cómo prometedoras funciones se desaprovechan, como fue el caso de la tecnología de vibración en generaciones anteriores. Al enfrentarse al Xbox Series X, que no ha aportado mucho aparte de mejores especificaciones, el control de Sony es lo único que realmente parece de última generación.

El PlayStation 5 es una máquina impresionante, pero incluso con sus avances y su sobresaliente control, es difícil recomendar la compra de una consola este año. Ya sea el nuevo PlayStation o el nuevo Xbox, a la mayoría de los jugadores les conviene esperar un año o dos. Para entonces, el hardware probablemente costará menos y habrá una biblioteca decente de juegos exclusivos.

—Jason Schreier

PlayStation 5

- Precio
\$13,999 (estándar)
\$11,499 (solo digital)

- Juegos de lanzamiento:
Spider-Man: Miles Morales, *Demon's Souls* y *BugsNax*.

★★★★★ WIRECARD:



un misterio de 2 mil millones de dólares y un hombre prófugo

- La compañía alemana colapsó en junio por un fraude que autoridades y auditores no pudieron detectar, y un actor clave de la trama ha desaparecido.



Jan Marsalek, director de operaciones de la compañía alemana de pagos electrónicos Wirecard AG, cruzó Múnich un sábado de marzo para cenar con un amigo. Necesitaba relajarse porque llevaba semanas desgastantes. Las acusaciones de fraude contable en la fintech circulaban con fuerza y la prensa, los auditores e incluso la junta de Wirecard querían respuestas. El grupo de amigos disfrutó de una parrillada regada de vodka y, para el final de la velada, Marsalek se había bebido dos botellas. Entonces las cosas se pusieron raras.

Marsalek se quedó en el suelo, llorando antes de que su novia lo recogiera. Los asistentes atribuyeron la escena al estrés o a su reciente cumpleaños 40. Pero unas semanas después quedó claro que algo más grande sucedía, cuando Wirecard cayó en la insolvencia y Marsalek desapareció en uno de los mayores escándalos corporativos de Alemania.

Hacia años que las sospechas de irregularidades seguían a Wirecard, sin embargo, los auditores firmaban cada trimestre libros que ahora parecen estar manipulados. Cuando surgían acusaciones de irregularidades, Wirecard daba buenos pronósticos. Al final, la firma colapsó tras anunciar en junio que más de 2 mil millones de dólares en efectivo que había reportado como desaparecidos no existieron.

Las acciones de Wirecard tardaron más de una década en superar los 100 euros, y en unos días se derrumbaron. La caída de Wirecard ha retumbado en el 'establishment' político de Berlín, que había visto a la fintech como un símbolo de las ambiciones tecnológicas de Alemania. Su director ejecutivo, Markus Braun, tenía vínculos en la cancillería, altos políticos visitaron las oficinas en las afueras de Múnich y los ejecutivos eran parte de las delegaciones oficiales del gobierno en el extranjero.

Todo eso terminó en el verano, y hoy los legisladores arrecian la investigación del asunto. Braun está detenido, Marsalek está prófugo y reguladores y firmas de auditoría enfrentan cuestionamientos sobre su incapacidad para detectar el fraude.

Este relato está basado en entrevistas con excollegas y amigos de Marsalek, quienes hablaron bajo condición de anonimato. Braun, que no respondió cuando fue contactado a través de su abogado, seguramente permanecerá tras las rejas por meses mientras las autoridades preparan los cargos.

Horas después de ser suspendido de su trabajo el 18 de junio, Marsalek desapareció y ahora está en la lista de los más buscados de Interpol. Su foto aparece en carteles y vallas publicitarias en toda Alemania. La especulación de los medios sobre su paradero huele a novela de espías: ¿está oculto en un complejo en las afueras de Moscú? ¿Un escondite secreto en Turquía? ¿Una isla tropical?

Marsalek se unió a Wirecard en 2000 como gerente de proyectos de TI y se ganó una reputación en programación, captando la atención de Braun cuando este asumió la dirección ejecutiva en 2002. Como asesor de Braun, Marsalek era el responsable del funcionamiento y la expansión del negocio de Wirecard. Un pilar de su éxito inicial provino de transacciones que pocos tomarían, como el procesamiento de pagos a empresas relacionadas con las apuestas y el sexo. En el procesamiento de pagos, los vendedores se clasifican en cientos de categorías, y algunos programadores de Wirecard han hablado sobre el ocultamiento de las identidades de los vendedores, lo que puede facilitar el lavado de dinero y eludir las leyes que prohíben las apuestas en línea. A partir de esa clientela, el dúo convirtió a Wirecard en un sistema global.

Braun colocó a la firma en la bolsa de valores en 2005 y las acciones subieron mientras crecía el interés de inversores en el mercado de pagos en línea. Braun estaba obsesionado con la cotización de Wirecard e instaba a publicar comunicados sobre asociaciones para avivar la demanda. En 2018, Wirecard reemplazó al segundo mayor banco de Alemania, Commerzbank AG, en el índice de referencia DAX. Los accionistas “ganaron mucho dinero con Wirecard por años, por lo que le creían”, dice Leo Perry de Ennismore Fund Management, que vendió en corto las acciones de Wirecard antes del colapso. “Los inversores no están interesados en la verdad, sino en los rendimientos”.

Aunque Wirecard presumía a clientes de primera categoría, como los supermercados Aldi y la telefónica Orange SA, la mayor parte de sus ingresos provenía de socios que procesaban pagos en países donde Wirecard no tenía licencia. En 2019, Wirecard reportó que unos 300 mil vendedores utilizaron su plataforma, pero lo que no dijo es que la mayoría eran pequeños; solo 200 generaron transacciones anuales por encima de 100 millones de euros, y menos de 20 movieron mil millones.

Las autoridades sostienen ahora que la mayor parte del negocio de Wirecard procedía de transacciones falsas con tres empresas, orquestadas por un pequeño equipo cercano a Marsalek. El informe del abogado del proceso de insolvencia señalaba que sin esas ventas falsas, Wirecard no habría podido afirmar que generó ganancias.

Las sospechas sobre los activos de Wirecard, detonadas por investigaciones del Financial Times, crecieron con el estatus de la empresa. En febrero, unas semanas antes del colapso nervioso en la parrillada, Marsalek hizo un viaje a Filipinas para demostrar a unos auditores cada vez más escépticos y a su propio consejo de supervisión que Wirecard podía acceder a mil 900 millones de euros que afirmaba tener allí. Después de saludar a los representantes de las firmas contables EY y KPMG en el aeropuerto de Manila, los llevó a BDO Unibank y Bank of the Philippine Islands (BPI). Allí, Marsalek y los empleados bancarios presentaron documentos que mostraban la existencia de los fondos.

Los auditores no habían ido a Manila para determinar si el dinero era real, ellos querían saber si la suma debería contabilizarse como dinero líquido o como algún activo financiero menos líquido. Las matemáticas importaban porque ayudaban a los prestamistas a evaluar el riesgo de otorgarle crédito a Wirecard. El viaje ayudó a disipar algunas sospechas de los contadores, aunque no por mucho tiempo, ya que KPMG dijo un mes después que no pudo verificar grandes pagos en algunas cuentas fiduciarias por parte de vendedores asociados.

De vuelta en Múnich a mediados de marzo, Marsalek se enfrentó al nuevo presidente de Wirecard, Thomas Eichelmann, quien había comenzado a investigar las cuentas de la empresa al asumir el cargo en enero. Eichelmann exigió pruebas de que el dinero de Manila estaba disponible y sugirió para tal efecto que la fintech transfiriera 100 millones de euros de los dos bancos filipinos a Alemania. Preocupado, le pidió a KPMG que realizara una auditoría especial y los contadores allí, también preocupados, aumentaron la transferencia solicitada a 400 millones de euros.

Desesperado, Marsalek hizo transacciones circulares, transfiriendo dinero de Alemania a Manila para luego regresarlo a Alemania en un intento por demostrar su existencia, según una persona familiarizada con los detalles. Pero no llegó a la cantidad total. En la mañana del 18 de junio, Marsalek le contó a un amigo que Wirecard estaba a punto de posponer su informe anual porque EY tenía indicios de que los mil 900 millones de euros en el balance eran falsos, una revelación que provocaría una reacción en cadena catastrófica. Con todo, Marsalek no parecía alarmado y le dijo a su amigo que seguía en conversaciones con los bancos filipinos.

Pero Braun citó a Marsalek y tras esa reunión Wirecard emitió una declaración enunciando que el director de operaciones había sido suspendido. ►

“Los inversores no están interesados en la verdad, sino en los rendimientos”

◀ Marsalek le envió un mensaje de texto a un amigo diciéndole que iría a visitarlo ese fin de semana en Starnberg, al sur de Múnich. Más tarde canceló, explicando que había regresado a Austria, y desde entonces está prófugo.

El 22 de junio, la compañía sorprendió a los inversionistas al admitir la probabilidad de que los mil 900 millones de euros no existieran. Las acciones perdieron rápidamente el 99 por ciento de su valor y, al cabo de una semana, Wirecard se declaró en insolvencia. Nunca antes había pasado eso con una empresa que cotizara en el DAX.

Las autoridades han entrevistado a más de 100 testigos en un esfuerzo por reconstruir las actividades de Marsalek y su equipo y comprender quién dentro de la empresa podría haber sido cómplice. Una de las preguntas es si Wirecard alguna vez fue una fintech legítima o si desde el principio se creó con un propósito criminal. La compañía aseguró que solo un puñado de empleados sénior podían haber sabido que las cifras de las transacciones procesadas estaban infladas. Las 200 personas del departamento de pagos y riesgos de Wirecard podían ver los detalles de las transacciones y los volúmenes solo en la región donde se encontraban, y pocos tenían acceso a los datos globales.

Cuando estalló el escándalo, ambos bancos de Manila, BPI y BDO, dijeron que la supuesta relación con Wirecard y Marsalek era falsa y no estaba autorizada. Una investigación preliminar realizada por BPI reveló que un empleado “de muy bajo rango” del banco había firmado un documento y otra firma parecía una total falsificación. BDO dijo que el papeleo que afirmaba la existencia de una cuenta de Wirecard en el banco fue falsificado.

“Hasta donde sabemos, alrededor de un tercio de los ingresos de Wirecard y el 80 por ciento de sus ganancias eran un engaño”, comenta Karthik Ramanna, profesor de negocios y políticas públicas en la Universidad de Oxford. “Una muestra aleatoria detectaría eso, y es indignante que EY no lo haya detectado”. La auditora EY ha dicho que el dinero desaparecido fue el resultado de un complejo plan criminal tan elaborado que durante mucho tiempo pasó desapercibido.

En su huida, Marsalek dejó atrás una mansión neoclásica sobre la céntrica avenida muniquesta Prinzregentenstrasse, con más de 20 habitaciones en cuatro niveles conectados por un elevador transparente, con mobiliario de la lujosa marca italiana Giorgetti, y con un sótano equipado con dos camas de cuidado intensivo y medicamentos para Covid-19. También olvidó recoger de una boutique cercana un abrigo de casimir con piel exótica, que había ordenado con un pago inicial de 20 mil euros. Nunca regresó por él ni pagó la cuenta completa, el abrigo, y la justicia, siguen esperándolo.

—Eyk Henning y Benedikt Kammel con la colaboración de Karin Matussek, Birgit Jennen, Cecilia Yap y Sarah Syed

Las bajas tasas hipotecarias amplían la histórica brecha económica en EU

● En la recuperación en forma de “K”, la vivienda se vuelve inalcanzable para algunos.

Son buenos tiempos para los dueños de vivienda en Estados Unidos, pues las tasas de interés a mínimos récord impulsan las refinanciaciones y los precios de las viviendas. Pero no son tan buenos para los clientes de Donnell Williams, la mayoría afroestadounidenses que carecen de los recursos financieros para competir con los adinerados compradores de Nueva York dispuestos a pagar más por las propiedades en las cercanas zonas suburbanas al norte de Nueva Jersey. “Estamos perdiendo terreno”, dice Williams, presidente de la National Association of Real Estate Brokers, una asociación de la industria que promueve la propiedad residencial entre la población negra.

Es otro ejemplo de la recuperación económica en forma de ‘K’. En todo EU, el crédito barato aumenta la desigualdad de la riqueza, a menudo con un factor racial. Esa brecha es uno de los mayores desafíos que enfrentará el presidente electo Joe Biden, que debe su victoria al apoyo afroestadounidense.

El crédito barato puede ser una forma de evitar una crisis de embargos hipotecarios, pero es una cura a corto plazo que agrava un problema a largo. Al 30 de septiembre, la tasa de propiedad de vivienda entre los afroestadounidenses era del 46 por ciento, frente al 75.8 por ciento entre la población blanca, según datos de la Oficina del Censo. Y las repercusiones pueden ser generacionales: la propiedad de una vivienda es la principal forma en que las familias de EU acumulan riqueza o patrimonio. Pero el mercado actual impide que muchas familias negras se suban a la escalera del sueño americano, según Williams, agente inmobiliario en Nueva Jersey.

Los signos de esta brecha se ven en el país. Fuera de Nueva York, Washington y Atlanta, por ejemplo, la morosidad hipotecaria aumenta en los condados con residentes predominantemente minoritarios, mientras que la concesión de hipotecas aumenta en áreas acaudaladas, según Black Knight Inc. Se pronostica que la originación de hipotecas superará un récord de 4 billones de dólares en 2020, aun cuando el impago de préstamos hipotecarios toque su nivel más alto desde la crisis financiera mundial.

En Arlington, Virginia, cruzando el río Potomac, la casa promedio cuesta cerca de 755 mil dólares, y las originación de hipotecas en el segundo trimestre aumentó a 2 mil 200 millones de dólares, más del doble del mismo periodo en 2019.

● Las casas en venta atraen docenas de ofertas, desde **100 mil** dólares por encima del precio de venta.

En el cercano condado de Prince George, Maryland, donde el valor de las viviendas es más bajo y la población es mayoritariamente negra, la actividad de refinanciación y suscripción de hipotecas llegó a 59 millones de dólares en el segundo trimestre.

Lisa Burnam, de Prince George, obtuvo un periodo de gracia de su crédito hipotecario en abril, cuando su esposo perdió el trabajo. El programa permite a propietarios de viviendas con préstamos respaldados por el gobierno que perdieron ingresos debido a la pandemia diferir pagos hasta por un año. Su cónyuge halló empleo en julio y reanudaron los pagos, pero se les bloqueó el acceso a la refinanciación.

El estigma del periodo de gracia es una carga extra, pues los estadounidenses negros como Burnam ya pagan 13 mil 464 dólares adicionales durante la vida de sus préstamos hipotecarios para cubrir tasas de interés altas aparejadas con puntajes de crédito bajos y el seguro hipotecario que se exige en el caso de pagos iniciales pequeños. Y pedir prestado para comprar es más difícil. Según un índice de la Mortgage Bankers Association o Asociación de Banqueros Hipotecarios, la disponibilidad de crédito hipotecario bajó en un 35 por ciento desde febrero, toda vez que los prestamistas aumentaron los requisitos de calificación crediticia y de préstamo a valor.

Burnam ahorraría 200 dólares al mes si el interés que pagara fuera a la tasa actual de menos del 3 por ciento, y no del 4.3 por ciento que ha pagado desde que compró su casa en 2018. Y ese ahorro le vendría bien ahora que su segundo hijo nacerá en diciembre. Ella y su esposo ahorran lo que pueden, el auto lo compraron al contado, y los tres meses de beneficio por desempleo del esposo se usaron para pagar un préstamo estudiantil y tarjetas de crédito.

Ninguno viene de familia acomodada, dice Burnam. Su esposo emigró de Etiopía cuando era niño; su padre creció en viviendas sociales en Nueva Jersey; su madre es hija de aparceros. “No tenemos un colchón financiero”, dice. “Cuando tienes ese colchón de dinero, se abre un mundo de posibilidades. Si mis hijos quieren perseguir meteoros porque eso los hace felices, deberían tener esa oportunidad”.

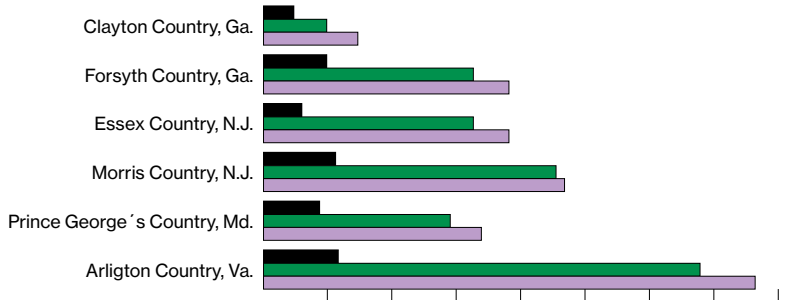
En Clayton, Georgia, una zona de clase trabajadora a la sombra del aeropuerto de Atlanta, la brecha se siente. El desempleo es del 11.2 por ciento, el segundo más alto del estado. La originación de nuevas hipotecas en ese condado llegó a 164 millones de dólares en el segundo trimestre, según Black Knight. Ochenta kilómetros al norte, las nuevas hipotecas en el próspero condado de Forsyth, mayoritariamente blanco, llegaron a mil 500 millones de dólares en el segundo trimestre, casi el doble del total del año pasado. La tasa de morosidad en Forsyth era de 5.7 por ciento al 30 de septiembre, mientras que en Clayton, predominantemente negro, la tasa era casi tres veces mayor.

Al comienzo de la pandemia Robin Kemp perdió su trabajo como reportera en el periódico comunitario Clayton News, y desde entonces ha pagado sus facturas y las de su pareja con su seguro de desempleo.

Riqueza de la vivienda

Los valores más altos de las viviendas en las áreas de ingresos más altos muestran el papel descomunal de la propiedad como medida de riqueza.

- Ingreso familiar promedio, 2014-2018
- Valor medio de las unidades de vivienda ocupadas por sus propietarios, 2014-2018
- Valor medio de la vivienda 30 de septiembre de 2020



Fuente: Censo de EU, Zillow.com

Una redactora de noticias en CNN de Atlanta a fines de los años ochenta y principios de los noventa, reconoce haber tomado malas decisiones que la llevaron a trabajos temporarios, incluso colaboró como conductora para Lyft. Ella ni siquiera ha intentado refinanciar su hipoteca, aunque le encantaría una tasa de interés más baja que su actual 6.75 por ciento.

Si refinanciara, calcula que podría ahorrarse más de 200 dólares al mes. “Entiendo que un banco me dirá que tengo este irregular historial de empleo”, advierte Kemp. “Pero cumplo, pago las facturas”.

Donald Snyder, quien se dedica a las ventas, adoptó otro enfoque. En julio puso su casa en venta en Nueva Jersey, y aceptó una oferta por 405 mil dólares. Snyder compró la casa de 167 metros cuadrados en 2005 por 400 mil dólares, y aguantó la crisis inmobiliaria, cuando su valor se desplomó a 300 mil.

Finalmente pudo venderla sin pérdidas este año, gracias a que la escasez de oferta y las bajas tasas de interés impulsaron las ventas. Después de vender, compró una casa de 220 mil dólares en Sicklerville, Filadelfia, más cerca de su madre y su equipo favorito de fútbol americano, los Eagles. La nueva casa es del mismo tamaño que la antigua, pero los pagos de la hipoteca se redujeron a la mitad, apunta.

Williams, el agente inmobiliario de Nueva Jersey, ve la misma historia desde otro ángulo. Incluso cuando sus clientes precalifican para una hipoteca, no concretan la compra. Las casas en venta atraen docenas de ofertas, desde 50 mil, 75 mil o hasta 100 mil dólares por encima del precio de venta, dice.

“Ni siquiera sé qué precio alcanza, porque para entonces ya me fui de allí, porque mis compradores no tienen forma de competir en esa puja”, señala. “Mucha gente simplemente se da por vencida, después de perder y perder y perder, sábado tras sábado tras sábado conduciendo el auto para ver viviendas, simplemente se da por vencida”.

—John Gittelsohn, Katia Dmitrieva y Michael Sasso



▲ Donnell Williams.



¿Qué tan difícil será recuperar el orden económico mundial?

● El próximo presidente de EU no regresará por completo al pasado, pero podría traer nuevamente orden al caos que dejó Trump tras de sí.

Si Donald Trump ha demostrado algo como presidente es que el orden económico mundial es muy frágil. Pensemos en las relaciones comerciales de Estados Unidos y su posición en el mundo como una colección cuidadosamente ensamblada de cerámica que por generaciones ha sido fuente de orgullo cívico. Trump y sus lugartenientes han sido la ruidosa banda de adolescentes que irrumpen y dejan piezas rotas. El presidente electo Joe Biden es el abuelo que lidera un nuevo equipo fichado para reparar lo que puedan. Las preguntas ahora son: ¿Cuánto podrán rescatar? ¿Y cuán creativos serán en la reconstrucción?

La buena noticia para la economía global es que Trump y su banda no han destruido el orden liberal, más bien lo han dejado maltrecho, y quizás hayan preparado mejor sus defensas para otro asalto económico de China.

Pero cualquiera que piense que Biden planea reconstruir el orden liderado por Estados Unidos como era antes, podría llevarse una sorpresa.

El mayor legado de Trump para muchos de los que dirigen la economía mundial e invierten en ella serán los sueños nocturnos sobre sus caóticas políticas. Sin embargo, Trump y los generales de la economía como el representante de Comercio de EU, **Robert Lighthizer**, también han revuelto la política comercial de EU, han abierto la puerta a tácticas y aranceles, y han sacado a la luz antiguas reivindicaciones compartidas por ambos partidos. Cuando Biden habla de “reconstruir mejor”, también podría estar hablando del orden económico mundial.

“La resiliencia del sistema no debería ser el final de una historia tranquilizadora; debería ser el punto de partida de un esfuerzo muy necesario para reforzar y actualizar el orden internacional y abordar las amenazas reales a su viabilidad a largo plazo”, escribió Jake Sullivan, un asesor político cercano a Biden, en 2018 en un artículo publicado en *Foreign Affairs*.

Las palabras ‘comercio’ y ‘orden económico’ no aparecen ni una vez en un documento sobre la recuperación publicado por el equipo de Biden. En cambio, el documento hace eco de la promesa de Trump de restaurar el poder industrial de EU, promete “movilizar la manufactura y la innovación

estadounidenses para garantizar que el futuro se produzca en EU". También enfatiza "la importancia de traer a casa cadenas de suministro críticas" y se compromete a "construir una base industrial sólida". Eso encaja con lo que los asesores dicen que es el plan de Biden para centrarse en que EU acometa sus relaciones con todos, desde China hasta Europa, desde una posición de fortaleza económica interna.

En lugar de depender de las nuevas barreras comerciales defensivas como lo ha hecho Trump, los planes de Biden consisten en alentar la inversión en casa a través de incentivos fiscales para que las empresas construyan fábricas en el país, así como el gasto del gobierno en infraestructura y energía alternativa para impulsar la demanda. La idea subyacente es que un EU más fuerte y seguro, en lugar de uno beligerante, puede cambiar la narrativa de que es una superpotencia en declive, según asesores.

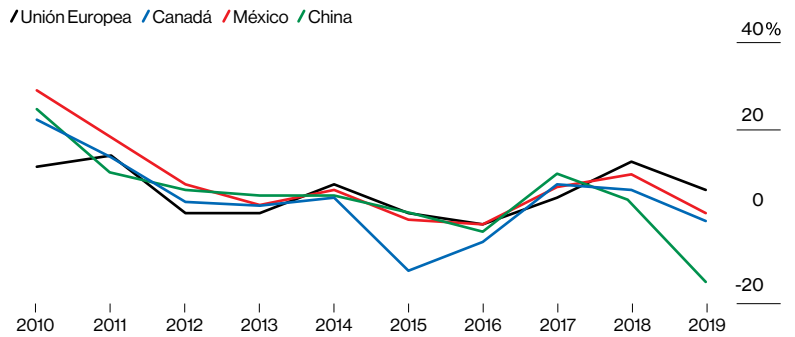
Es probable que cualquier reconstrucción del orden mundial comience con una evaluación metódica de cuál es la situación actual, lo que llevará tiempo y requerirá paciencia por parte de los aliados. Biden y la vicepresidenta electa Kamala Harris han calificado las guerras comerciales de Trump como desastrosas y, sin embargo, también se negaron durante la campaña a comprometerse a eliminar los aranceles sobre las importaciones. Los asesores dicen que Biden tiene la intención de revisar los aranceles. Él y su equipo enfrentan la lenta realidad de las transiciones políticas estadounidenses.

El reemplazo de Lighthizer como representante comercial de EU se someterá a un proceso de confirmación del Senado que podría llevar meses. En un primer periodo, Biden y su equipo estará enfocado en abordar la pandemia y tratar de obtener un nuevo paquete de estímulo a través de un Congreso que puede estar muy dividido.

Lo primero en la lista sobre comercio es qué hacer con China. El presidente electo deberá decidir si mantener o levantar los aranceles y las prohibiciones vinculadas a la seguridad nacional de empresas como Huawei Technologies Co., y si aprovechar o no el acuerdo de "fase uno" de Trump con Beijing. La forma de tratar con China va a influir en casi todo, incluso en la remota posibilidad de retomar el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que no incluye a China. Los estrategas de Washington han considerado al TPP como una forma de fortalecer la posición de EU en la región de Asia-Pacífico y ayudar a contrarrestar el ascenso económico de China. Trump abandonó el pacto en cuanto pisó la Casa Blanca. "En el futuro, veremos cada vez más a través del cristal de China en asuntos de política comercial", advierte Wendy Cutler, quien fue la principal negociadora estadounidense del TPP y ahora dirige el Asia Society Policy Institute.

Para Biden, otro legado de la administración Trump relacionado con China podría ser la desaparición de la otrora sagrada línea entre la seguridad económica y la seguridad nacional.

Cambio anual en la balanza comercial de EU



Fuente: Oficina del Censo de EU.

"Para mí, la desaparición de la línea divisoria entre la seguridad económica y la nacional está aquí para quedarse", opina Jennifer Hillman, exfuncionaria comercial de EU que ahora forma parte del organismo Council on Foreign Relations y fue asesora de la campaña de Biden.

La administración entrante también debe atender una guerra comercial con Europa relacionada con una larga disputa entre Airbus SE y Boeing Co. sobre los subsidios industriales, y los planes de Francia y otros países para nuevos impuestos a los servicios digitales pensados para gigantes tecnológicos estadounidenses como Google y Facebook. Tampoco endulzará la situación la decisión de la Unión Europea de seguir adelante con sus propios aranceles sobre las importaciones de Estados Unidos, autorizados por la Organización Mundial del Comercio (OMC). La atención también se dirigirá a las negociaciones con países como Kenia y un Reino Unido post-Brexit.

Una transición lenta retrasará todavía más el estancado proceso de encontrar un nuevo director general para la OMC, donde Estados Unidos ha bloqueado la elección de la nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala, que cuenta con el apoyo de la mayoría de los otros miembros importantes. Los asesores de Biden dicen que su administración querrá al menos revisar cuidadosamente el historial de Okonjo-Iweala, así como el de Yoo Myung-Hee de Corea del Sur, la candidata preferida de la administración Trump.

Sobre todo esto se cierne la cuestión de cuánto espacio de maniobra tendrá el presidente electo dado el rediseño que aplicó Trump a la política comercial. La respuesta: mucho más de lo que uno podría creer inicialmente, gracias al propio Trump.

Al utilizar el recurso de las órdenes ejecutivas para imponer aranceles ignoró la tradición de consultar al Congreso en materia de comercio. Es algo que Biden también podría hacer.

Trump y Lighthizer han demostrado lo que es posible lograr en el Congreso de EU al alejar al menos a partes del Partido Republicano de la ortodoxia del libre comercio. Por décadas, los republicanos pudieron sacar adelante acuerdos comerciales aliados con un puñado de demócratas moderados, sin el apoyo ►

"En el futuro, veremos cada vez más a través del cristal de China en asuntos de política comercial"





◀ de aquellos en el Partido Demócrata que sentían que los tratados afectaban a los trabajadores de EU. “Creo que es importante para el sistema comercial que terminemos restableciendo una sólida mayoría para el tipo de cosas que estamos haciendo”, dijo Lighthizer en 2017 cuando renegoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Por supuesto, las divisiones en el país significan que nada será fácil para Biden, particularmente si los demócratas pierden dos escaños para el Senado en Georgia en enero y no ganan el control de ese órgano. También es probable que se produzca un cambio de postura en materia comercial entre los republicanos.

Hay quienes ven una lección reaprendida en los peligros del proteccionismo. Douglas Irwin, historiador de la política comercial de EU en el Dartmouth College, sostiene que es probable que las administraciones futuras reflexionen antes de volver a utilizar los aranceles como lo ha hecho Trump.

Con todo, Trump ha inyectado otras preguntas más importantes en el sistema.

“Uno de sus legados perdurables será la llamada de atención para el resto del mundo sobre esta noción de liderazgo y confiabilidad de EU”, afirma Chad Bown, exmiembro del Consejo de Asesores Económicos de Obama que hoy es parte del Peterson Institute for International Economics. Eso, añade, ha dejado una gran incertidumbre sobre la durabilidad de las relaciones económicas de Estados Unidos, que continuará influyendo en los negocios y el comercio con China y al otro lado del Atlántico.

La incertidumbre persistirá incluso si Biden toma en los próximos meses la decisión poco probable de eliminar todos los aranceles implementados en la era Trump. Si a eso le sumamos una pandemia global, la tarea del abuelo enviado para limpiar el desastre no hace más que crecer. Resulta que el antiguo orden económico mundial necesita algo más que reparaciones físicas.

—Shawn Donnan y Jenny Leonard

La represión china no aminora el furor financiero en Hong Kong

● Actualmente, el miedo en la ciudad es tan palpable como su frenesí financiero.

A las personas en Hong Kong le encanta saltar. No solo comida, este también es un término chino para invertir en acciones.

Y aproximadamente uno de cada cinco residentes estaba listo para llevarse una parte de la oferta pública inicial de Ant Group Co., la fintech de Jack Ma, antes de que los reguladores chinos echaran a pique en el último minuto su salida a principios de noviembre. Fue un golpe para lo que se esperaba fuera el mayor debut bursátil de la historia. Pero a los pocos días, los inversores miraban otras opciones.

Si bien puede que no sea evidente por las noticias sobre la represión china en Hong Kong, últimamente ha habido un frenesí por el dinero fácil. El 11 de noviembre, el mismo día en que los legisladores de la oposición renunciaron para protestar por la descalificación de cuatro de ellos por lealtad insuficiente a China, Bright Future Technology Holdings Ltd., una empresa de publicidad móvil de Shenzhen, debutó en la bolsa de Hong Kong. Sus acciones subieron un 32 por ciento. Y hay más, lo suficiente como para que las cotizaciones aún estén en camino de superar los 40 mil millones de dólares del año pasado, incluso sin la parte de Hong Kong de la oferta de Ant, que se ha pospuesto al menos hasta 2021.

“Los inversores siguen ansiosos por las próximas ofertas públicas iniciales”, dice Steven Leung, director ejecutivo de UOB Kay Hian, con sede en Hong Kong, y señala a las empresas chinas que buscan recaudar mil millones de dólares o más en las próximas semanas, incluidas JD Healthcare Ltd. y Blue Moon Group Holdings Ltd. Kuaishou Technology solicitó una cotización de 5 mil millones de dólares días después de la ‘muerte’ de Ant.

Vivir en Hong Kong en estos días es intentar reconciliar dos mundos: un Hong Kong encendido donde un auge impulsado por el gobierno hace que los banqueros trabajen más, y uno frío para la libertad de expresión tras la imposición de la ley de seguridad nacional de China. A medida que el poder de China y su control sobre Hong Kong se fortalecen, la ciudad se ve obligada a aceptar su destino: ser en una ciudad cada vez más china bajo las leyes de esa nación, una puerta de entrada para sus miles de millones en flujos de capital, mientras hierve con descontento.

Hong Kong no es el único lugar donde los mercados de valores están desconectados de la economía, pero varias empresas chinas buscan cotizar en bolsa.

Justo cuando los operadores privados de sueño se dirigen a casa para pasar la noche, Joshua Wong, de 24 años, se irá a la cama preguntándose si la policía lo despertará por la mañana para arrestarlo. “El peor momento puede ser la medianoche, antes de dormir”, dice Wong, un activista a favor de la democracia que ha pasado tres temporadas en la cárcel.

Ninguna de las razones subyacentes de la avalancha de casi dos millones de manifestantes el año pasado se ha resuelto. En lugar de avanzar hacia la democracia Hong Kong ha ido en el sentido opuesto.

El contraste entre lo que sucede en las calles y en los mercados crea yuxtaposiciones discordantes. El debut en septiembre de la compañía china de agua embotellada Nongfu Spring Co. recibió más

“Los inversores siguen ansiosos por las próximas ofertas públicas iniciales”



de mil 100 solicitudes de suscripción por parte de inversores minoristas, lo que la convirtió en la oferta pública inicial de Hong Kong más popular de la última década. Pero la campana de apertura sonó 36 horas luego de que la policía cargó contra protestantes y arrestó a 300 personas. Dos días antes de que Ant solicitara su OPI en agosto, 12 activistas que huían hacia Taiwán fueron capturados y llevados a prisión.

El miedo es tan palpable como el frenesí financiero. El representante de Beijing en Hong Kong, Luo Huining, anunció en vísperas del Día Nacional del 1 de octubre de China que los habitantes de Hong Kong ahora deben amar a China por ‘obligación’, no por elección, lo que algunos en las redes sociales compararon con una permutación de un viejo dicho: “Las palizas continuarán hasta que mejore la moral”.

Algunos en la industria financiera de Hong Kong, como Alvin Fan, director ejecutivo de la plataforma de fondos de cobertura OP Investment Management, dicen que la ley de seguridad nacional ha sido una bendición, permitiendo a la ciudad volver al negocio de hacer dinero. Su empresa está teniendo un año récord para la obtención de activos, y los fondos de cobertura gestionados en su plataforma han subido un 16 por ciento. David Webb, un inversor activista que lleva mucho tiempo involucrado en el mercado de Hong Kong, asegura que China está dispuesta a asumir los considerables costos de su posición internacional como resultado de su enfoque de ‘mano dura’ hacia Hong Kong. Eso se debe a que ayudará a China a absorber la ciudad en su plan para la Gran Área de la Bahía, que tiene como objetivo crear un centro tecnológico que rivalice con la de San Francisco, dice. Los residentes de Hong Kong que acepten una oferta de residencia del Reino Unido serán reemplazados por chinos continentales.

Incluso si pudieran producirse protestas a gran escala, la capacidad de los medios para cubrirlas se ha reducido. Las nuevas directrices policiales no reconocen a los trabajadores autónomos, a los estudiantes de periodismo ni a los reporteros de noticias en línea, muchos de los cuales habían corrido los mayores riesgos para narrar los disturbios.

Las reprimendas públicas de los profesionales de Hong Kong aparecen casi a diario. Los periódicos pro-China atacan a los jueces considerados demasiado indulgentes en los casos contra casi 10 mil manifestantes arrestados desde mediados de 2019.

Los libros que abogan por la democracia, incluidos los del activista Wong, han sido retirados de los estantes de las bibliotecas escolares y públicas.

El uso de la lengua vernácula del Partido Comunista, la humillación pública y el estímulo a los ciudadanos a informar sobre otros, aunque no es tan extremo como lo que sucedió en la Revolución Cultural China, es ajeno a la mayoría de los residentes de Hong Kong y altera el tejido de la sociedad. “Atemoriza a las personas a favor de la democracia, hace que algunos huyan y causa miedo en el resto de la comunidad”, dice Maya Wang, investigadora principal de Human Rights Watch. “Beijing quizás esté tratando de replicar en Hong Kong un importante mecanismo de control social en China: una cultura de informantes. Los gobiernos autoritarios rara vez lo hacen solos, se basan en el poder de las masas”.

Por ahora, los dos Hong Kong coexisten. Las empresas extranjeras y los bancos internacionales no están huyendo, y las oportunidades para ganar dinero no desaparecen. No es probable que eso cambie, independientemente de la forma que adopte el gobierno de Hong Kong, no mientras los controles de divisas de China hagan de la ciudad un lugar para que las empresas del continente obtengan capital en una bolsa de valores donde constituyen dos tercios de la capitalización bursátil. Un cambio para permitir la cotización de acciones de doble clase ha hecho que la ciudad sea atractiva para las empresas chinas en un momento en que la retórica anti-China en Estados Unidos ha llevado a algunas a buscar cotizaciones secundarias en Hong Kong. Y las sanciones de EU y la revocación de los privilegios comerciales de Hong Kong han hecho poco para frenar el sentimiento.

No todo es color de rosa para China en los mercados financieros de Hong Kong. Varias ofertas no captaron a los inversores, incluida Yum China Holdings Inc., que opera restaurantes Kentucky Fried Chicken en China. Su cotización secundaria en Hong Kong en septiembre cayó un 6 por ciento antes de recuperarse a su precio de oferta un mes después. El aplazamiento de la salida de Ant dejó a los banqueros perdiendo los 400 millones de dólares en honorarios.

La economía real de Hong Kong permanece en recesión, contrayéndose un 9 por ciento en el primer semestre y un 3.5 por ciento en el tercero. Es una receta para el descontento. También es una razón por la que muchos quieren continuar la lucha, al menos para mantener a los funcionarios al tanto de que la gente necesita que el gobierno trabaje en su beneficio, no solo para los desarrolladores, los magnates y las élites conectadas a Beijing que controlan la economía y las estructuras políticas de la ciudad.

Hacerlos responsables es el papel de los activistas, dice Wong. Para los inversores, o cualquiera que piense que Hong Kong está contento con el mercado de las OPI y su capacidad para generar millones, Wong tiene un mensaje: “Nunca nos rendiremos”.

—Sheridan Prasso con Julia Fioretti y Gregor Stuart Hunter

“Las palizas continuarán hasta que mejore la moral”



● El presidente no ha tenido que acatar las reglas de la red social como el resto de los usuarios, pero eso podría cambiar una vez que deje el cargo.

¿Ahora qué hara Twitter con Trump cuando se vaya?

Cuando el presidente de Estados Unidos Donald Trump abandone la Casa Blanca el próximo 20 de enero, hay una cosa que tendrá que entregarle al presidente electo Joe Biden: su cuenta de Twitter. Es decir, Trump se quedará con @realDonaldTrump,

pero la cuenta @POTUS, que tiene 32 millones 600 mil de seguidores, pertenece al presidente, sea quien sea. Y aunque Trump rara vez ha usado @POTUS para las diatribas que se han convertido en sinónimo de su presidencia, sí la ha usado para retuitear mensajes desde su cuenta personal a decenas de millones de personas.

Esa cuenta en Twitter fue un megáfono adicional para Trump, perderlo es parte de los cambios que conlleva un periodo de transición con su plataforma preferida. Y aun cuando ambas partes tienen algo que perder, es posible que Donald Trump sea el que pierda más.

La relación entre Trump y Twitter siempre ha sido complicada. Al usarla tanto, Trump le dio a esta red social una relevancia política inédita, y muchos aprendieron a recurrir a Twitter para estar al tanto de lo que Trump está pensando. Aunque los empleados de la compañía (mayoritariamente liberales) están celebrando la victoria de Biden, es difícil pensar en la presidencia del neoyorquino sin hacerlo también en su cuenta de Twitter y, a la inversa, pensar en Twitter sin el presidente Trump.

Esto no siempre le ha facilitado las cosas a Twitter Inc. Trump con frecuencia viola las reglas de la empresa contra la desinformación electoral y también ha infringido otras políticas, como glorificar la violencia y compartir información errónea sobre el Covid-19.

Pero los líderes mundiales también reciben un trato diferente que los usuarios normales, y Trump ha evitado las acciones que Twitter probablemente habría tomado en su contra si fuera un ciudadano común. Ese trato especial pronto desaparecerá.

Trump, por supuesto, estaba en Twitter antes de asumir el cargo. Pero la atmósfera que rodeaba la moderación del contenido en las redes sociales era muy diferente cuando se postuló como candidato en 2016. Antes de que inesperadamente ganara la presidencia, Twitter no dedicaba mucho tiempo a discutir cómo vigilar su cuenta.

Desde entonces se ha convertido en un tema de conversación constante en la compañía. Trump confirmó que el estilo de tuitear que tan bien le sirvió en la campaña electoral (decir-lo-que-él-quisiera), continuaría en la Casa Blanca, poniendo a prueba las laxas pautas de la compañía. Trump publicó cosas escandalosas que no violaban las reglas, incluido un video donde él aparecía golpeando el logo de CNN y una publicación que se refería al dictador norcoreano Kim Jong Un como “chaparro y gordo”. Otras publicaciones sí parecían cruzar la línea. En 2017, Trump llamó a Kim “hombrecito cohete” y escribió que Corea del Norte “no existirá por mucho más tiempo”, una amenaza que hizo que muchos pidieran bloquear el tuit por amenazar y promover la violencia, lo que contravenía las reglas de Twitter.

Twitter tenía una política de “interés periodístico”, lo que significaba que los tuits de personas importantes no se veían afectados por las reglas de la empresa de la misma manera que otros tuits infractores. Pero no hacer nada ante las publicaciones de Trump tampoco fue una gran solución, dio la impresión de que Twitter no tenía reglas. Tras debatirlo seriamente en los niveles más altos de la compañía, los ejecutivos decidieron no eliminar el tuit, según una persona familiarizada con las discusiones.

Finalmente, Twitter creó una solución: una etiqueta de advertencia adjunta a los tuits de los líderes mundiales que incumplían las reglas pero que eran demasiado importantes para ser eliminados. Twitter ahora oculta esos tuits detrás de un “intersticial”, lo que obliga a los usuarios a hacer clic para leerlos y restringe las interacciones con esos tuits. Pero no los elimina, como sucedería con el resto de los usuarios.

Los tuits de exlíderes mundiales no están protegidos por esta política, lo que podría significar que Twitter elimine publicaciones de Trump una vez que deje la presidencia. Los líderes mundiales tampoco reciben ‘strikes’ contra sus cuentas por patrones de incumplimiento. Una vez que ya no esté en el cargo, los patrones de comportamiento de Trump podrían resultar en el bloqueo o suspensión de cuenta, o incluso la prohibición de @realDonaldTrump.

No está claro si el negocio de Twitter se verá afectado sin un presidente que convirtiera el servicio en una lectura obligada para las personas que siguen el discurso político estadounidense.

La compañía reconoció por primera vez que Trump pudo haber sido positivo para su negocio en un informe financiero de abril de 2017, cuando el entonces director financiero Anthony Noto aludió a “cierta evidencia de que nos beneficiamos de usuarios nuevos y reactivados que siguen más noticias y cuentas políticas en el primer trimestre, en especial en Estados Unidos”. En ese trimestre, Twitter agregó 6 millones de nuevos usuarios diarios, frente a solo 3 millones el trimestre anterior.

Pero la evidencia de ese beneficio no es concluyente. Luego de ese empujón, la compañía agregó solo un millón de nuevos usuarios en dos de los siguientes tres trimestres. La mayor parte del crecimiento de usuarios de Twitter se ha producido en los últimos dos años de la presidencia de Trump, sobre todo desde el inicio de la pandemia de coronavirus.

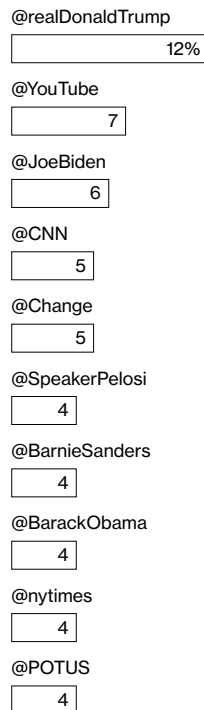
Cuando se les pregunta por qué las personas acuden a Twitter, empleados y ejecutivos mencionan los eventos mundiales como impulsores clave, como los Juegos Olímpicos o el Mundial. Más del 81 por ciento de los usuarios de Twitter están fuera de Estados Unidos, y ninguna de las publicaciones más retuiteadas o citadas en Twitter a nivel mundial en 2019 tuvo que ver con la política de Estados Unidos. Este octubre, el actual director financiero de la compañía, Ned Segal, descartó la idea de que Donald Trump estaba impulsando significativamente el crecimiento de los usuarios.

Twitter clasificó a Trump como el “principal” político en Twitter en 2019, pero cinco de los ocho principales eran demócratas, incluido el expresidente Barack Obama (en el segundo lugar), la representante Alexandria Ocasio-Cortez (cuarto), el senador Bernie Sanders (sexto), la exsecretaria de Estado Hillary Clinton (séptimo) y Biden (octavo). Menos ducho en las artes del tuit, Biden de hecho inspiró más participación en Twitter que Trump en septiembre de este año, según la compañía de análisis Convida.

Los inversores no parecen preocupados. Al cierre bursátil del martes 10 de noviembre, las acciones de Twitter habían subido casi 7.5 por ciento desde el nivel que tenían cuando la bolsa abrió el día de las elecciones. El CEO Jack Dorsey, que ha estado bajo el escrutinio de los inversores activistas durante todo el año, recibió un voto de apoyo de la junta directiva el día antes de las elecciones. “Twitter podría ver un bache inicial, pero creo que ha superado cualquier dependencia de Trump”, dice Mark Shmulik, analista de Sanford C. Bernstein.

Además, es poco probable que Trump abandone Twitter a menos que se vea realmente obligado a hacerlo. Siempre ha estado obsesionado con su propio perfil público, presumiendo sobre el tamaño de las multitudes en sus mítines y los ratings televisivos durante sus apariciones. Incluso sin la cuenta @POTUS, Trump tiene casi 90 millones de seguidores en Twitter y ha dicho que tendría aún más si Twitter no redujera artificialmente su número de seguidores, una afirmación sin fundamento. ▶

▼ Adultos estadounidenses con una cuenta pública de Twitter que hayan referenciado las siguientes fuentes.



“Twitter puede ver algo de suavidad inicial, pero creo que han superado cualquier dependencia de Trump”

◀ Suele tuitear decenas de ocasiones al día y, sin duda, seguirá siendo objeto de interés político por más tiempo.

Los esfuerzos para llevar a los usuarios conservadores de Twitter a otro servicio, como la red social Parler, que tiene una tendencia derechista, parecen estar cobrando impulso, aunque la audiencia allí no se acerca al tamaño de la de Twitter y el propio Trump no ha abierto una cuenta.

Pero los políticos lenguaraces han existido desde siempre, y seguramente surgirán nuevas figuras en Twitter. “Solo espero que Donald Trump mantenga caliente la silla para el próximo político pintoresco que ocupe su lugar”, advierte Shmulik.

“Ha creado un manual repleto de estrategias sobre cómo usar esta red social (Twitter), y sin duda otros van a intentar seguirlo”.

—Kurt Wagner

Esta ciudad podría vivir lo peor del Brexit

● Derry, o Londonderry, en Irlanda del Norte, padeció tres décadas de violencia sectaria. Hoy lidia con un doble lance: el Brexit y la pandemia.

El White Horse Hotel de 58 habitaciones se ubica junto a la autopista A2, en las afueras de la ciudad de Derry, en Irlanda del Norte, a pocos kilómetros de la frontera con la República de Irlanda. También está en el centro de una potencial confluencia de desastres. La ciudad de 90 mil habitantes, sinónimo del conflicto sectario que asoló a esa provincia del Reino Unido durante tres décadas, se encuentra ahora en la primera línea de la crisis del Brexit y del Covid-19.

Derry se lo juega todo mientras Gran Bretaña y la Unión Europea intentan negociar un acuerdo comercial antes de que finalice el periodo de transición del Brexit el 1 de enero. El destino de la (por ahora) invisible frontera entre el Reino Unido e Irlanda y el comercio transfronterizo no está claro. En Derry y sus alrededores, muchos locales viven en un lado de la frontera y trabajan, compran y estudian en el otro. El tiempo se acaba y ambas partes sugieren que todavía hay grandes diferencias.

Selina Horshi, gerente del White Horse Hotel, teme que las tensiones escalen en Derry a causa del impacto que han tenido las restricciones por el coronavirus en una economía ya maltrecha. Incluso antes de que estallara la pandemia, la ciudad estaba en los primeros lugares de Reino Unido en desempleo y entre los últimos en bienestar económico. Durante semanas Derry ha visto restricciones de Covid-19 más severas que el resto de Irlanda del Norte y Reino Unido debido a su alta tasa de contagios.

“La combinación de la pandemia y el Brexit podría sentirse más profundamente aquí porque esta es una área que históricamente ha sufrido la pobreza”, dice



Horshi. Muchos de los empleados más jóvenes de su hotel tienen pocos recuerdos de la violencia que desató el conflicto norirlandés, “No quiero que ellos vean que esto termine mal otra vez”.

Pero el lenguaje incendiario ya regresó: cuando los casos de Covid-19 se dispararon en Irlanda del Norte en octubre, Edwin Poots, un ministro británico en la Asamblea en Belfast, pareció relacionar la explosión del virus con la comunidad nacionalista irlandesa mayoritariamente católica. Esto provocó una respuesta airada, y un opositor señaló que era una vergüenza insinuar que era un problema católico y exigió que se retractara. Poots negó que estuviera estableciendo algún vínculo entre la identidad religiosa y la propagación del virus. Más bien, sugirió que la falta de distanciamiento social de los líderes nacionalistas en un funeral que llenó las calles de Belfast había dado un mal ejemplo.

Mientras tanto, la mayoría de los nacionalistas temen que la salida del Reino Unido del bloque europeo (un divorcio que recibió el respaldo de los unionistas, que apoyan que Irlanda del Norte permanezca en el Reino Unido, pero con la abrumadora oposición de los votantes de Derry en general) pueda poner en peligro la frágil paz y la reactivación económica.

▲ El Puente de la Paz cruza el río Foyle en Derry, Irlanda del Norte.

Joe Biden, hoy presidente electo de Estados Unidos, tuiteó en septiembre que el Acuerdo de Belfast que puso fin al conflicto en 1998 no puede convertirse en una “víctima del Brexit”.

“Un Brexit duro, un Brexit sin acuerdo, y todo lo que se derive de eso amenazaría la estabilidad que tenemos”, afirma Colum Eastwood, legislador nacionalista y líder del Partido Socialdemócrata y Laborista. “Sumado al aumento de los niveles de pobreza, es una combinación que podría tener consecuencias realmente peligrosas”.

Para muchos, Derry es la cuna de la violencia que azotó a Irlanda del Norte. Transformada en una ciudad fronteriza cuando Irlanda se dividió en la década de 1920, fue la zona cero de un movimiento de derechos civiles en los años sesenta y setenta cuando los católicos marchaban desde el barrio desfavorecido de Bogside para exigir vivienda, educación e igualdad política. Las agresiones contra esas marchas por parte de unionistas probritánicos y el ejército británico ayudaron a atizar el surgimiento del Ejército Republicano Irlandés. En el incidente más infame, soldados dispararon y mataron a civiles desarmados en Bogside el “Domingo Sangriento” de 1972.

La memoria de aquello sigue viva en la ciudad, que oficialmente se llama Londonderry, el nombre que suele preferir la comunidad protestante pro británica, mientras que los católicos suelen referirse a ella como Derry. El barrio de Bogside todavía está cubierto de murales que representan a las víctimas de los disturbios y sigue en pie el icónico muro que da la bienvenida a “Free Derry” (Derry Libre). No muy lejos está el Puente de la Paz que cruza el río Foyle entre la ribera oriental “Waterside”, en su mayoría protestante y unionista, y la ribera occidental “Cityside”, principalmente católica y nacionalista.

Noel Faller, cuya familia tiene una joyería en Derry desde fines del siglo XIX, dice que sus clientes se han reducido en un tercio. “El Covid es un poco como una guerra en la naturaleza destructiva de las finanzas y la reducción de la demanda”, dice.

La violencia ha disminuido en gran medida desde el acuerdo de paz de 1998, aunque el Brexit está reavivando las tensiones. La ciudad está vinculada a la UE, de hecho, cerca del 78 por ciento de los votantes respaldaron la “permanencia” en el referéndum de 2016, preocupados por el regreso de los puestos de control en la frontera con la República de Irlanda. El valor del comercio transfronterizo ascendió a 7 mil 400 millones de libras en 2018, según InterTradelreland, un grupo financiado por los gobiernos de Irlanda e Irlanda del Norte para promover los negocios.

El año pasado, el primer ministro británico Boris Johnson aceptó un acuerdo con la Unión Europea para mantener invisible la frontera irlandesa, sin importar cómo se desarrollara el Brexit. Desde entonces ha amenazado con abandonar ese acuerdo. La cuestión de la reunificación con Irlanda vuelve a estar en la agenda de Irlanda del Norte, aunque hay pocas posibilidades de que se vote en el corto plazo.



▲ Selina Horshi se encuentra en el área de recepción del White Horse Hotel.

Fue en julio de 2018 cuando Derry sufrió cinco noches llenas de disturbios y en enero de 2019 un coche bomba explotó frente al palacio de justicia de la ciudad. Ese mismo año, la periodista Lyra McKee murió tras recibir un disparo mientras informaba en un disturbio.

Los exmandatarios británicos Tony Blair y John Major advirtieron ya en 2016 sobre un posible regreso de la violencia por los cambios en la frontera causados por el Brexit, algo que el legislador unionista Gregory Campbell descarta: “Apelaban descaradamente a los peores temores de los votantes, y funcionó en Irlanda del Norte porque la gente tenía miedo de la violencia”.

No obstante, la preocupación es que la pandemia por Covid, junto con un Brexit que amenaza el comercio transfronterizo, pudiera hacer realidad algunos de esos temores. En octubre pasado, la región de Derry registró una de las tasas más altas de contagio en Europa, con cerca de mil casos por cien mil habitantes en una semana.

De vuelta en el White Horse, Selina Horshi busca la manera de que su negocio sobreviva después de 28 años en los que su familia lo ha tenido en sus manos. Ha permanecido abierto para los huéspedes que se quedan en viajes de trabajo esenciales entre semana, pero los ingresos se redujeron en un tercio con respecto al año anterior. Hasta ahora, el hotel ha logrado mantener a su planta de aproximadamente 40 empleados.

“Tenemos la responsabilidad de hacer todo lo posible por nuestro personal porque no hacerlo podría generar más problemas sociales”, advierte Horshi. “La mayoría de nosotros conocemos a personas que han tenido Covid, y pertenecen a todos los sectores de la comunidad”.

—Rachel McGovern y Dara Doyle

“El Covid es un poco como una guerra en la naturaleza destructiva de las finanzas y la reducción de la demanda”



**EL COVID LANZA A LA ILEGALIDAD
A UNA
GENERACIÓN
DE MEXICANOS**



“Cualquier chavo que anda desesperado sabe a dónde llegar para vender droga por su propia cuenta”, dice un joven de Torreón, Coahuila, quien pidió no ser identificado por miedo a represalias. Él llenaba tanques de gas en una estación de la ciudad nortehña hasta que perdió su trabajo en la crisis detonada por el Covid-19.

Poco más de un cuarto de la población activa adolescente en México perdió su empleo durante los primeros meses de la pandemia, de acuerdo con datos del Inegi, y aunque los empleos empiezan a recuperarse, el país se enfrenta a una debacle económica sin precedentes en su historia moderna. De enero a septiembre de este año, el producto interno bruto (PIB) se contrajo 9.8 por ciento, comparado con el mismo periodo de 2019. El Covid-19 no solo ha causado estragos sanitarios en México al ser el país con la tasa de mortalidad más alta en la región y una de las tasas de mortalidad excedentes más elevadas del mundo, sino que amenaza con exacerbar la otra epidemia de violencia e ilegalidad que data de hace tiempo. Según un ranking reciente de Bloomberg entre 53 países, México es actualmente el peor lugar para sobrellevar la pandemia global.

Tras buscar trabajo por varios meses sin éxito, el joven coahuilense de 21 años regresó a su antigua ocupación: vender droga. Él reconoce que esto es un retroceso en sus planes de vida e incluso en su salud, dado que en su adolescencia desarrolló una adicción a las metanfetaminas. Contar con un trabajo en la legalidad lo ayudaría a mantenerse sobrio y enfocado en lo que más le gusta, la música. Pero obtener un trabajo así en un ambiente violento que lo llama y en un mercado laboral que lo rechaza por su falta de experiencia y habilidades le resulta casi imposible.

El fenómeno de jóvenes que ni estudian ni trabajan tiene efectos negativos a largo plazo en la productividad, los salarios y las oportunidades de empleo en la vida de las personas, señala Rafael De Hoyos, profesor de economía en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) en un reporte sobre este fenómeno. “Los chavos que salen de estudiar es porque tienen una chamba, una oportunidad o empleo precario, mal pagado, e inestable,” dice el académico en entrevista. “No es porque quieran quedarse en casa sin hacer nada”.

La Secretaría de Educación Pública (SEP) calcula que cerca del 8 por ciento de los jóvenes de nivel superior abandonaron sus estudios en lo que va de la pandemia. Con la deserción escolar, los jóvenes limitan el sueldo al que pueden acceder.

Quienes desertan por necesidad o falta de interés en la educación tradicional toman empleos precarios que pueden perder con facilidad, menciona De Hoyos. Una vez que esto sucede, casi nunca vuelven a las aulas.

Según Inegi, los jóvenes entre 20 y 29 años perciben un salario promedio de 5 mil 952 pesos mensuales, mientras que los de 30 a

39, 7 mil 724 pesos. Ambos son montos que, de acuerdo con especialistas, son precarios y no evitan que la población joven deje de ver al crimen, la ilegalidad o la informalidad como una opción. Además, se estima que la pandemia dificulte aún más el camino. Según la OCDE, las personas de 25 años o menos son 2.5 veces más susceptibles a perder su empleo en estos momentos y percibir hasta 9 por ciento menos ingresos en su primer trabajo que otros jóvenes de su edad en años anteriores. ►

Los sueños y aspiraciones de una generación entera de jóvenes mexicanos se vio arrasada por una pandemia global, que ha orillado a muchos a recurrir a actividades al margen de la ley para poder hacerse de ingresos.

Por Lorena Ríos
Fotografías Lucía Flores

◀ En México, en el primer trimestre del año, previo al golpe más duro del confinamiento por la pandemia, 290 mil 176 jóvenes entre 20 y 29 años perdieron su empleo, el grupo de edad más golpeado en ese periodo.

“De algún lado tiene que salir”, afirma Rogelio, un joven de 28 años residente de la colonia Pensil, en la alcaldía Miguel Hidalgo de la CDMX y quien pidió no revelar su apellido. Antes de la pandemia, relata, era empleado en un centro de atención Telcel, pero tras ser despedido en el verano, volteó a la ilegalidad para pagar una pensión alimenticia de su hija de 6 años. Actualmente trabaja con un amigo repartiendo mercancía pirata en diferentes mercados y tianguis de la capital. “No me siento tan bien, pero paga y no paga tan mal”, dice.

La violencia tiene un alto costo económico para el país. En 2018, esta le costó 1.5 mil millones de pesos, según un estudio de USAID. Si no se revierte esta tendencia el costo del delito podría representar el 24 por ciento del PIB para 2030.

En marzo, cuando el gobierno aconsejaba el seguimiento de las medidas de confinamiento, el número de homicidios dolosos alcanzó el punto más alto desde junio de 2018. También repuntó la violencia de género. Durante el confinamiento aumentaron las llamadas al 911 alrededor de 20 por ciento, creció la atención a víctimas en instancias estatales y municipales, y la Red Nacional de Refugios registró un aumento mayor al 70 por ciento en sus servicios en comparación con el mismo periodo de 2019. Tras caer en abril por los cierres de la pandemia, los delitos del fuero común se elevaron y van camino a rebasar la cifra del año pasado.

“Si uno compara la crisis del 2009 con lo que está pasando ahora, hay muchos focos rojos”, dice De Hoyos en entrevista. El economista encontró que la tasa de homicidios en la frontera norte del país se triplicó en el periodo de 2009 a 2013 y que hubo un aumento de los jóvenes que ni estudian ni trabajan.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de la Organización de las Naciones Unidas, México recuperará el nivel económico previo a la pandemia hasta 2025. Y el efecto en el empleo y sus precariedades podría ser severo y ya hay señales de ello.

“Si uno compara la crisis del 2009 con lo que está pasando ahora, hay muchos focos rojos”



Algunos, como Rogelio, el ex empleado de Telcel en la capital del país, han tenido suerte incluso de haber hallado un trabajo en la informalidad.

Según los datos más recientes de Inegi, hasta el cierre de octubre había 29.7 millones de personas laborando en la informalidad, 2.4 millones más que en julio de este año, pero casi 1.3 millones menos que en octubre de 2019.

“La informalidad solía ser una válvula que absorbía caídas en la economía. ¿Cómo? Muchos vendían comida, por ejemplo, en oficinas de gobierno o daban otros servicios”, señala Gabriel Lozano, economista en jefe para México de J.P. Morgan. “Con las oficinas cerradas, con miles confinados, con menos tráfico, la cantidad de vasos comunicantes de la economía disminuyó”.

Hay otros datos que alarman a Lozano: el sector servicios, que absorbe al mayor número de jóvenes, ha sido el más golpeado en la crisis. Además, la sombra de una segunda y más dura ola de contagios llevaría al cierre y eventual quiebra de más centros de trabajo. Por otro lado, las personas subempleadas en México, aquellas que podrían trabajar más horas pero que no encuentran dónde, es elevado. Según Inegi, ese grupo representó 15 por ciento de la población económicamente activa en octubre, mientras que un año atrás era de 7.8 por ciento. El economista apuntó también a la caída en la inflación en los servicios, sobre todo educativos, lo que para él es señal de que en el mediano plazo varias instituciones educativas privadas en el país podrían quebrar y dejar con opciones más precarias o de menor calidad a miles de niños y jóvenes.

¿El resultado? “Hay una situación de estrés muy grande entre la población de menor edad, de muchísima incertidumbre”, menciona Lozano. “La urgencia de ingresos, a falta de estímulos económicos para desempleados durante la pandemia, podría llevar a muchos a trabajar en sectores informales con mayor grado de impacto social negativo, hacia diferentes actividades criminales. Con un futuro tan incierto, J.P. Morgan evalúa reducir, por primera vez en años, su expectativa de crecimiento potencial de México de poco más de 2 por ciento a entre 1.5 y 2 por ciento.

Wipo, un joven de 20 años residente de la colonia Alianza Real en Monterrey, sobrevivió de milagro a un disparo en la frente, según los médicos que lo atendieron. El balazo no fue su primer roce con la muerte en un barrio dividido por pandillas. “Me dicen el inmortal”, dice Wipo, quien pidió ser referido por su apodo, desde la casa en la que vive con su esposa e hija de dos años. “Para el mes ya andaba como si nada”.

La colonia Alianza Real domina los titulares con noticias de balaceras, jóvenes asesinados, asaltos y visitas de gobernantes a la zona. No es inusual que los niños en la Alianza comiencen a vender droga desde los 10 años, conocer a familias enteras que entran a ese negocio y a niñas de doce o trece años con hijos, dice Wipo del barrio en el que creció. Para los 14 años ya se juntaba con las pandillas y 6 más tarde ya había tenido roces con la muerte. ▶



“De algún lado tiene que salir. No me siento tan bien, pero paga y no paga tan mal”

◀ “Muchos jóvenes vivieron violencia muy fuerte en 2009 y 2010”, explica Miguel Díaz, Director General de Supera, una organización civil que trabaja en atender y rehabilitar a jóvenes de alto riesgo en distintas colonias de Monterrey. “Los chicos nacieron, crecieron y se han ido desarrollando en estos círculos de violencia”, dijo. Supera se acercó a jóvenes en conflicto con la ley, como Wipo, y comenzaron a capacitarlos a través del arte, la música, el deporte, la fotografía y otras actividades creativas.

Wipo ha vendido droga prácticamente toda su vida. Su papá fue quien lo consagró en el negocio. “Es lo más común que pasa en la colonia, todos los que venden empezaron porque sus jefes los ponen a vender”, relata el joven. Una vez que comenzó a tener problemas disciplinarios en la escuela, su papá le dijo que mejor desertara y lo ayudara a mover la droga. Así fue como comenzó a vender y consumir marihuana, piedra, cristal y tolueno.

“La exclusión duele más que la pobreza. Los jóvenes tienen aspiraciones, pero no encuentran oportunidades”, explica Díaz. “Aspiran a dejar de vender droga, pero dicen: ‘si dejo de vender droga, ¿cómo genero dinero?’”.

El olvido en el que se encuentran los jóvenes precede la pandemia, no es nueva. Tampoco lo es la inacción de las autoridades por décadas, una tendencia que el presidente Andrés Manuel López Obrador busca revertir.

Durante su campaña, López Obrador prometió que abordaría el problema de la violencia desde la raíz en vez de combatir la violencia con más violencia, como ha dicho incontables veces en conferencias de prensa. Para ello, creó ‘Jóvenes Construyendo el Futuro’, un programa social dirigido a jóvenes que no estudian ni trabajan a través del cual el gobierno les paga 3 mil 748 pesos, un sueldo superior al salario mínimo, a jóvenes entre 18 y 29 años por hacer prácticas en una empresa durante un año.

El programa pretende dotar a los jóvenes de experiencia y habilidades necesarias para entrar al mercado laboral pero no necesariamente aborda el problema del desempleo. Esta realidad se ve reflejada en su presupuesto, que se ha reducido dos veces, antes de la contingencia y después de que el país entrara en crisis. Solo una pequeña fracción del millón de becarios del programa ha encontrado trabajo.

Para alcanzar la meta de los 15.5 millones de empleos prometidos en campaña, el gobierno federal estimó un crecimiento de la economía mexicana del 4 por ciento anual, lejos de la contracción que se ha visto en los dos años de gobierno de López Obrador. Aun así, el presidente sigue prometiendo la creación de empleos.

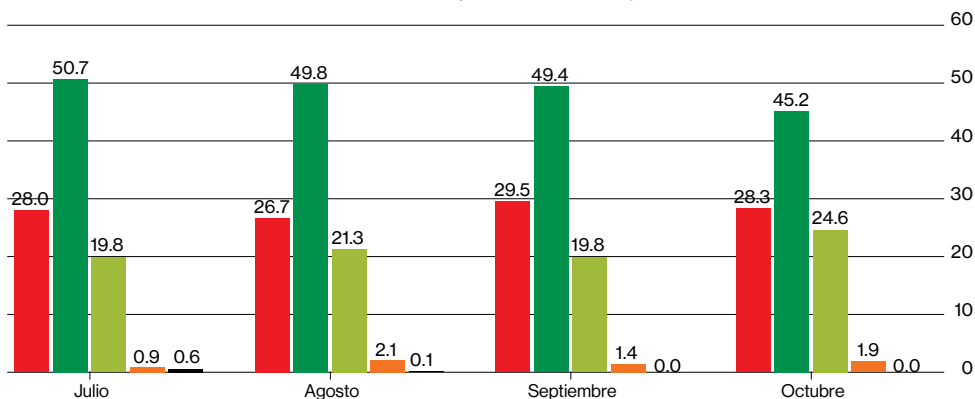


40

Desaprovechados

Población subocupada por rango de edad/Total de personas

■ 15 a 24 años ■ 24 a 44 años ■ 45 a 64 años ■ 65 y más años ■ No especificado



Fuente: INEGI

En abril, en plena pandemia, López Obrador decretó que se crearían dos millones de empleos justo en el pico de la pérdida de empleos. La tasa de desocupación pasó de 4.7 por ciento en abril a 5.1 por ciento en septiembre entre las personas económicamente activas de 15 años y más, según la Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo del Inegi.

La experiencia en el mercado laboral de los jóvenes en situaciones de riesgo suele ser mal pagada, de corto plazo y en el sector informal, dijo José Reveles, autor de varios libros sobre

cárteles y narcotráfico en México. En regiones de Guanajuato, Guerrero y Coahuila, por ejemplo, grupos delictivos contratan a jóvenes mensajeros, halcones o espías por un sueldo, y así los van reclutando, dice Reveles. El simple hecho de comprarles un celular puede ser lo suficientemente atractivo para jalarlos.

“La actividad delictiva sí aumenta por necesidad,” agregó Reveles. “Va a haber más chavos incorporados a la delincuencia”.

Ni el joven de Torreón, el de la CDMX o el de Monterrey habían escuchado de ‘Jóvenes Construyendo el Futuro’. Ninguno de ellos parece reconocer las violencias sistemáticas que los orillan a la criminalidad. Para ellos el desempleo y la tragedia es culpa de uno, una falla en su carácter. Reconocen la falta de oportunidades, la precarización de los sueldos, la violencia, y la presencia de grupos criminales y pandillas, pero a fin de cuentas depende de uno salir adelante.

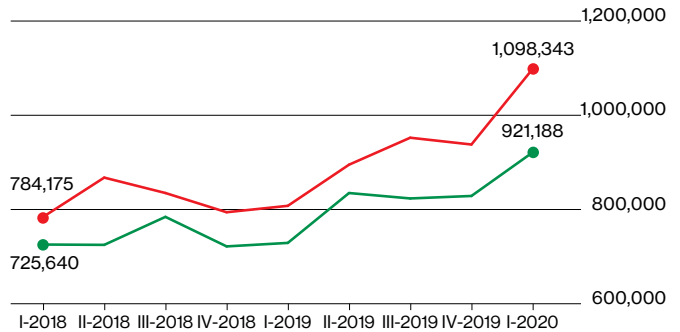
El joven de Torreón encontró trabajo en una tienda de productos electrónicos, pero sigue buscando otras opciones porque el sueldo que le pagan no es suficiente. La meta es no volver a lo mismo, vender droga, consumir, y acabar como algunos de sus amigos: muertos o en prisión.

Rogelio ansía poder volver a trabajar en un sitio ‘decente’, que le permita irse a dormir tranquilo porque no está haciendo nada ilegal ni corre el riesgo de que un mal día alguien le haga daño a él o a su familia. En una segunda entrevista reciente, su ánimo había caído más luego de no recibir llamadas de trabajo de al menos cinco sitios a los que aplicó y de que su hermana perdiera su empleo en una clínica veterinaria. Ella le pidió que la involucrara en el reparto de mercancía que lleva a cabo, pero hasta ahora el joven se ha negado.

Golpe a los jóvenes

Población desocupada por grupo de edad/porcentaje

● 20 a 29 años ● 30 a 39 años



Fuente: INEGI

En Monterrey, Wipo comenzó un trabajo en la construcción y continúa explorando la fotografía con el apoyo de Supera. Terminar la preparatoria técnica que dejó a medias no está dentro de sus planes por el empleo de tiempo completo. Su meta es seguir en la fotografía para impartir clases a jóvenes en su comunidad. Wipo no sabe cuándo superará su adicción o si volverán a atentar contra su vida, pero es joven y no pierde la la esperanza. “Yo siento que vienen cosas buenas,” dijo en casa rodeado de su familia. “Todos queremos lo mejor para nuestros hijos y yo quiero que mi hija se sienta orgullosa de mi”.

—Con información de Gonzalo Soto



MABS 2020
MANAGEMENT & BUSINESS SUMMIT

Medio Oficial



IDEAS PARA LA RECUPERACIÓN



25 y 26 NOVIEMBRE

El evento de management más importante de España

Inscríbete y síguelo en streaming

ideasparalarecuperacion.com

LA CIUDAD DE 15 MINUTOS



▲ Patio interior del renovado cuartel de Minimes.

LA NUEVA UTOPIÍA DE LA PLANIFICACIÓN URBANA



Por Feargus O'Sullivan y Laura Bliss
Fotografías: Dmitry Kostyukov

E

l cuartel de Minimes en París no parece el futuro de las ciudades. Un sencillo complejo de ladrillo construido en 1925 en el distrito de Marais, es el tipo de estructura que no destaca en un lugar tan fotogénico como la capital francesa.

Sin embargo, una mirada más atenta revela una transformación. El antiguo estacionamiento del cuartel es hoy un jardín público y los edificios circundantes se han convertido en 70 apartamentos de vivienda pública inusualmente atractivos. En otras partes del renovado complejo hay oficinas, una guardería, talleres artesanales, una clínica y un café atendido por personas con autismo.

El enfoque ecológico, de uso mixto y amigable con la comunidad se extiende a las calles aledañas. A cinco minutos de distancia, la Plaza de la Bastilla ha sido remozada como parte de una renovación de 30 millones de euros de siete plazas principales. Ya no es una isla de tráfico, ahora está dedicada a los peatones, con hileras de árboles donde antes había asfalto. Un río de bicicletas atraviesa la plaza a lo largo de una "coronapista" protegida y recién repavimentada, una de las ciclovías que se introdujeron para facilitar la movilidad en bicicleta en París durante la pandemia de Covid-19. Desde entonces, el ayuntamiento ha anunciado que los carriles serán permanentes, respaldados por una bolsa de recursos de 300 millones de euros aportados por la región, los municipios y el gobierno francés.

En conjunto, los nuevos árboles y las ciclovías, las infraestructuras comunitarias y las viviendas sociales, los hogares y las oficinas, reflejan una visión potencialmente transformadora para la planificación urbana: la ciudad de 15 minutos. "(Ese tipo de urbe) representa la posibilidad de una ciudad descentralizada", dice Carlos Moreno, director científico y catedrático experto en sistemas complejos e innovación en la Universidad de la Sorbona de París. "En su núcleo está el concepto de mezclar funciones sociales urbanas para crear una proximidad vibrante, replicada, como fractales, a través de toda la trama urbana".

Moreno, a quien la alcaldesa de París Anne Hidalgo nombró enviado especial para las ciudades inteligentes, se ha convertido en una especie de filósofo del ayuntamiento en su esfuerzo por transfigurar la capital francesa en lo que él llama una "ciudad de proximidades". Su concepto de 15 minutos se planteó para reducir las emisiones urbanas de carbono, reimaginando nuestras ciudades no como zonas divididas para el ocio, la vivienda y el trabajo, sino como mosaicos de barrios en los que casi todas las necesidades de los residentes pueden satisfacerse a menos de 15 minutos de casa a pie, en bicicleta o en transporte público. Todo esto permite a los residentes realizar sus actividades diarias fuera de sus hogares (que en París suelen ser pequeños) y llevarlas a calles y plazas acogedoras y seguras.

Ideas similares han existido durante mucho tiempo, incluso en el mismo París. Los barrios y aldeas transitables eran la norma mucho antes de que los automóviles y los reglamentos de zonificación se diseminaran y dividieran las ciudades en el siglo XX. Sin embargo, la ciudad de 15 minutos representa un cambio importante con respecto al pasado reciente, y en un ▶



Las urbes intentan brindar a sus residentes todo lo que necesitan a unos minutos de distancia de sus hogares, prescindiendo del automóvil. ¿Funcionará para todos?

◀ número creciente de otras ciudades se ha convertido en una marca poderosa para urbanistas y políticos desesperados por vender a los residentes una existencia sin emisiones de carbono. Barcelona, Detroit, Londres, Melbourne, Milán y Portland están trabajando en visiones similares. Animados aún más por el contexto de la pandemia, muchos alcaldes del mundo promovieron el modelo en un informe de julio del Grupo de Liderazgo Climático C40 como fundamental para la recuperación de sus ciudades.

Con el cambio climático, el Covid-19 y la agitación política desafiando los ideales del globalismo, la esperanza es reestructurar las ciudades como lugares principalmente para que la gente camine, ande en bicicleta y viva, en lugar de ser meros vórtices de desplazamiento laboral. La ciudad de 15 minutos exige un regreso a una forma de vida más local y más pausada, donde el tiempo de desplazamiento se invierte en relaciones más ricas con lo que está cerca. "Estas crisis nos muestran la posibilidad de redescubrir la proximidad", afirma Moreno.

Es una visión utópica en una era de angustia social, pero una que podría también exacerbar las desigualdades existentes si se lleva a cabo de forma fragmentada, sin tener en cuenta la equidad. Los escépticos se preguntan si una ciudad que ya no está organizada para ir al trabajo es realmente una ciudad.

Los sueños de romper la planificación urbana segmentada que dominó el siglo XX, con la industria en las afueras de la ciudad, las áreas residenciales en el contorno, el comercio al centro y las vías automovilísticas conectándolo todo, no son nuevos. Los urbanistas abogan por la preservación o el retorno de barrios transitables y socialmente mixtos desde la publicación en 1961 del libro de Jane Jacobs 'The Death and Life of Great American Cities'.

Esta noción se ha filtrado en la ortodoxia de la planificación convencional. Copenhague peatonalizó su principal calle comercial en 1962, la primera de muchas ciudades europeas en adoptar este enfoque en sus núcleos céntricos. En Estados Unidos, el llamado Nuevo Urbanismo de los años ochenta y noventa creó un modelo de planificación (cristalizado por primera vez en Seaside, Florida) que privilegió las casas en hilera y los apartamentos sobre las viviendas unifamiliares no adosadas, las calles caminables con árboles y una cuidada distribución de escuelas, tiendas y parques para reducir la necesidad del automóvil. Desde el cambio de siglo, las preocupaciones sobre la contaminación del aire y el cambio climático han traído más innovaciones, como el impuesto que Londres introdujo en 2003 para los automóviles que ingresan al centro y la ampliación de las redes de transporte público en ciudades como Moscú y Medellín.

El concepto de la ciudad de 15 minutos acrisola todas estas tendencias en un lema intuitivo que los residentes comunes pueden comparar con sus propias experiencias. También ha servido como respuesta a las presiones generadas por la especulación inmobiliaria y el aumento del turismo. La ciudad de 15 minutos busca proteger la vitalidad que hizo que los barrios diversos y de orientación local fueran atractivos en primer lugar.

París se ha movido en esta dirección. Bajo la administración de Hidalgo, elegida en 2014, la ciudad introdujo prohibiciones sobre los vehículos más contaminantes, transformó las vías que flanquean el Sena en un parque lineal y expandió la red de viviendas públicas de la ciudad a áreas de mayores ingresos. Sin embargo, no fue hasta 2020 que Hidalgo agrupó estos esfuerzos bajo el paraguas de la ciudad de 15 minutos, tomando el término del ámbito académico y dándole una nueva urgencia política.



▲ Place de la Nation, uno de los siete cuadrados transformados.

“Antes, la gente estaba perdiendo tiempo útil. Con la ciudad de 15 minutos, queremos que lo recuperen”

Durante su campaña de reelección, se asoció con el creador del concepto, Moreno. Ella ya había sentado muchas de las bases políticas para el proyecto del especialista en su primer mandato; pero ahora podía vincular esas ciclovías y avenidas reconvertidas con una visión que combinaba el dinamismo y la conveniencia de una ciudad con la tranquilidad de un pueblo.

Desde que ganó la reelección en junio, redobló esfuerzos y designó a una Comisionada para la Ciudad de 15 minutos, Carine Rolland. "Es cierto que París ya es una ciudad de 15 minutos hasta cierto punto", dice, "pero no al mismo grado en todos los barrios y no en todos los sectores del público". Hay mucho por hacer en los distritos de clase trabajadora al extremo este de París y en muchos barrios cercanos al periférico Boulevard Périphérique, por ejemplo. En áreas como estas, con frecuencia predominan las torres de vivienda social y escasean las tiendas de comestibles, centros deportivos y clínicas. Esto tiene consecuencias particularmente graves para los adultos mayores y las personas con movilidad limitada, señala Rolland.

El trabajo de Rolland como comisionada implica coordinar los esfuerzos relacionados de diferentes departamentos. En septiembre, por ejemplo, 10 patios escolares parisinos reabrieron como 'patios de oasis' verdes, lo que eleva el total a 41 desde que comenzó la iniciativa en 2018. Cada uno ha sido plantado con árboles y remodelado con superficies que absorben la lluvia para combatir el calor del verano. Después del horario escolar, los patios se dejan abiertos como jardines públicos o campos deportivos, y las calles colindantes se cierran al tráfico o lo limitan.

Quince minutos en tres ciudades

Dentro de los 15 minutos del símbolo +

- A pie
- Por transporte público

- Escuela primaria
- Guardería infantil o preescolar
- Tienda de comestibles

París

Plaza de la Bastilla



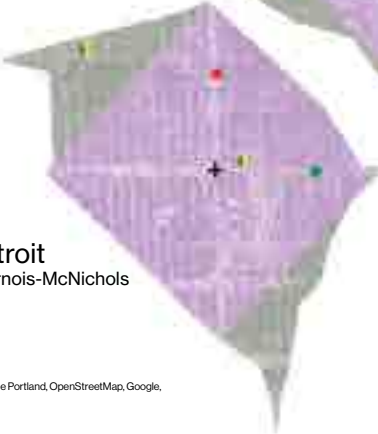
Portland

Distrito de las artes
Alberta



Detroit

Livernois-McNichols



Fuente: Remix, Departamento de Seguridad Nacional de EE.UU., Oficina de Planificación y Sostenibilidad de Portland, OpenStreetMap, Google, Departamento de Agricultura de EU.

Transformaciones como estas, explica Rolland, implican reunir a los departamentos encargados de la educación, el deporte, la vialidad y los parques, así como a las empresas locales y las organizaciones comunitarias.

París no es la única que ha abrazado el concepto. Los nuevos 'mini-holandas' de Londres importan ideas de planificación neerlandesas que buscan reducir o bloquear el acceso de los automóviles a los núcleos comerciales del barrio. Barcelona ha restringido el tráfico vehicular en áreas conocidas como 'supermanzanas' para destinar ese espacio liberado a peatones y bicicletas. Madrid ha anunciado planes para copiar ese enfoque, en línea con su objetivo de ser una ciudad de 15 minutos en el contexto de la recuperación de la pandemia. Milán ha dicho lo mismo, con la esperanza de hacer permanentes las ciclovías y las aceras implementadas por el Covid-19 a medida que su economía se estabiliza. Pero convertir la ciudad de 15 minutos en un movimiento verdaderamente global requerirá una gran batalla por un conflicto urbano central: la primacía del automóvil.

Una cosa es convertir París o Barcelona en una utopía centrada en el barrio y otra muy distinta es convertir ciudades más jóvenes y en expansión de Norteamérica, América Latina o Australia, donde los automóviles son el transporte dominante.

Una cosa que todas las aspirantes a ciudades de 15 minutos tendrán que considerar es la equidad social y la vivienda asequible en particular. Muchos servicios en los vecindarios dependen de trabajadores de bajos ingresos que a menudo hacen largos trayectos diarios, y una ciudad de 15 minutos no es realmente tal si solo los ricos pueden quedarse en ella y vivirla.

Con ese fin, París busca que para 2030 el 30 por ciento del parque habitacional sea vivienda social y ha aumentado la proporción incluso en los distritos más ricos, pese a la resistencia de los vecinos. "Es parte del programa de Anne Hidalgo resistir la presión inmobiliaria, mantener la vivienda pública y diversificar la oferta residencial para la clase media", apunta Rolland.

Moreno reconoce que es posible que grandes sectores de la población nunca disfruten de la vida en proximidad y de ritmo más lento que él imagina. "Desde luego debemos adaptar este concepto a diferentes realidades", dice. "No todas las personas tienen la posibilidad de tener un empleo a una distancia de 15 minutos". Pero enfatiza que las circunstancias de muchas personas podrían cambiar profundamente, algo que ya observamos como resultado de la pandemia. En su opinión, las oficinas corporativas centralizadas son cosa del pasado; el teletrabajo y las constelaciones de centros y espacios de coworking son el futuro.

La ciudad de 15 minutos también podría verse como una forma de 'urbanismo postraumático', como lo llama el urbanista Dan Hill, una manera de recuperarse de los embates de cosas como la especulación inmobiliaria, el sobreturismo y, ahora, la pandemia. En París ha quedado claro, dice Rolland, que la ciudad necesita una red médica más localizada.

Tras los interminables traumas de 2020, existe una nostalgia por un énfasis renovado en los barrios. "La ciudad de 15 minutos es un viaje, una guía, una posibilidad de transformar el paradigma de cómo vivimos durante las próximas décadas", refiere Moreno. "Antes, la gente estaba perdiendo tiempo útil. Con la ciudad de 15 minutos, queremos que lo recuperen".

Los cruceros gastaron una en nuevos barcos... que no



▲The Silver Origin , un barco de Silversea.

En todo el mundo, las principales líneas inauguran naves extremadamente costosas, que se quedarán en puerto por tiempo indefinido.

Por Fran Golden

Normalmente, cuando un nuevo barco termina de ser construido, es motivo de una gran fiesta, con ejecutivos ataviados con elegantes trajes y mucho champán para todos. Pero cuando el barco de ultralujo de 596 pasajeros Silver Moon se unió a la flota de la marca de élite Silversea Cruises de Royal Caribbean Group a fines de octubre, la culminación de un proyecto de 380 millones



fortuna tienen a donde ir.

▲El recién bautizado Silversea Silver Moon.

de dólares y 20 meses de trabajo, hubo poco ruido. En el astillero italiano no había medios de comunicación que inquirieran asombrados acerca de las características de diseño tan exquisitas como los paneles Lalique fabricados a la medida en el restaurante francés y las camas Savoir hechas a mano en las suites superiores.

Esta vez, incluso los altos mandos que conforman Royal Caribbean se ausentaron de la celebración y realizaron una teleconferencia desde Miami. La entrega del barco, en Ancona, Italia, se produjo con cierto estremecimiento.

Después de todo, Silver Moon no tiene a donde ir. Con las restricciones fronterizas y una segunda ola de la pandemia de Covid-19 que paraliza los viajes, es posible que tenga que esperar al menos hasta la primavera para hacer su viaje inaugural y comenzar a obtener alguna ganancia.

“Es muy doloroso en muchos sentidos”, dice Jason Liberty, vicepresidente ejecutivo y director financiero de Royal Caribbean Group. “Está toda esta energía, ya sea en diseño, creación de actividades y lugares únicos, obviamente también está invertido y tienes la entrega del barco y no

puedes hacer lo que mejor sabes hacer: brindar las mejores vacaciones”. Liberty no está solo en su frustración. Al menos 10 barcos, cuyo costo oscila entre 75 y cerca de mil millones de dólares, terminaron su construcción en medio de la pandemia, lo que representa una inversión de más de 3.84 mil millones.

Tres buques debutaron a principios de año. La mayoría está varada en puertos hasta que los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades de Estados Unidos y sus homólogos del mundo den luz verde al retorno a los cruceros. ►

◀ Listos, sin lugar a donde ir

Para estas fechas del año pasado, 2020 se había pronosticado en el mundo de los cruceros como el comienzo de una década de auge para la construcción de barcos. Según la publicación comercial Cruise Industry News, el año comenzó con 117 cruceros con órdenes para 2027, un nuevo récord en la historia de la industria. Después de todo, la creciente popularidad de esa forma de viaje (32 millones de cruceros proyectados en 2020, frente a los 30 millones en 2019) hizo que el nuevo tonelaje se sintiera como una apuesta infalible. Ahora se siente como un costo que hunde y que se suma a miles de millones de dólares en pérdidas trimestrales que algunas empresas ya estaban experimentando.

Marcas completamente nuevas, como Virgin Voyages, solo para adultos, y la lujosa colección de yates Ritz-Carlton, podrían estar entre las más afectadas. Ellos han invertido en varios barcos, sin ingresos previos para sufragar los costos, solo para que su primer año planificado

de operación se borre del panorama. Peor aún, atienden a un mercado de cruceros nuevo que puede ser especialmente escéptico en el mundo posterior a la pandemia (ambos debuts se trasladaron a 2021). El próximo año también se lanzará la nueva marca de expediciones de lujo Atlas Ocean Voyages, que ha agregado el seguro médico Covid-19 de cortesía a sus tarifas con todo incluido.

Un 'boom' que nunca fue

De los 13 barcos que terminaron su construcción en 2020, pocos son los que han tenido huéspedes. Además de Silver Moon, se encuentra el Celebrity Apex, que fue construido en Francia para un total de 2 mil 918 pasajeros, cuyas características de alta tecnología, como una plataforma 'Magic Carpet' fuera del barco, elevaron el costo hasta llegar a casi mil millones de dólares. También tuvieron fortuna de navegar este año los 100 pasajeros del Silver Origin que recorrieron la región de Galápagos con suites con servicio de mayordomo.

Muchos de estos debuts debieron ser golpes mediáticos enormes para las empresas matrices de los barcos y ninguno más sonado que el primer barco 'restirado' de Windstar Cruises, que va a debutar a finales de este mes después de que se redujo a la mitad y luego se le añadieron 25 metros a su sección media.

La gran transformación del Star Breeze que está diseñado para un total de 312 pasajeros, que agregó 50 suites a cada cubierta, se anticipaba desde hace al menos dos años; ahora, su reestreno será a través de transmisión de video y permanecerá atracado, indefinidamente, en su astillero en Sicilia.

“¿Quién hubiera pensado hace un año que sacarías un barco y no lo pondrías inmediatamente en funcionamiento?” señala Christopher Prelog, quien es presidente de Windstar Cruises.

Star Breeze se mantendrá anclado al menos hasta finales de marzo, lo que le costará a la compañía aproximadamente un millón de dólares por semana en tarifas perdidas.



▲ Windstar Star Breeze es el primer barco de la compañía que se cortó a la mitad y se 'restiró'.



▲ Una habitación Classic Suite a bordo del Windstar Star Breeze.

“¿Quién hubiera pensado hace un año que sacarías un barco y no lo pondrías inmediatamente en funcionamiento?”

Fernando Frías de la Parra

Este director mexicano retrató en su última película una realidad en el país que algunos quisieran ocultar, pero que resulta necesario exhibir. *Por Eduardo Bautista*



Todo comenzó con una serie de talleres de cine que impartió hace algunos años en la frontera entre México y Estados Unidos, no muy lejos de Monterrey. A Fernando Frías le gusta contar historias desde la realidad; no existe otro camino para este reportero que devino en director de cine.

Una tarde, después de dar clase en esas regiones marginadas del norte del país, Fernando fue abordado por uno de sus alumnos.

—¿Cuántos años tienes? —le preguntó.

—33 —respondió él.

—Uy, no, yo para esa edad ya voy a estar muerto.

—¿Por qué? —preguntó sorprendido.

—Yo prefiero un año en la opulencia que una vida en la jodidencia —contestó el joven.

Al regresar a su casa, Fernando se quedó pensando en aquella frase de que la vida no vale nada. En México, las balas acortan las vidas de miles de jóvenes que no tienen mayor movilidad social que integrarse a una pandilla para juntar algo de dinero, pagar las deudas familiares, comprarse ropa de marca, quizás una camioneta, y luego, sin mayor sobresalto, acabar siendo dibujados en tiza.

Esa realidad, de la que Fernando siempre fue ajeno mas no indiferente, fue el detonante de 'Ya no estoy aquí' (2019), la película que hoy lo tiene en el centro de los reflectores como uno de los cineastas mexicanos más reconocidos a nivel internacional. Hace unos días, la Academia de Artes y Ciencias Cinematográficas eligió su cinta como candidata a competir por una nominación de los Premios Oscar del próximo año.

En México, sin embargo, el éxito de algunos produce escozor en otros. Y no ha faltado quien asegura que la película no representa a Monterrey. Alegan que la cultura regia va más allá de una pandilla de cholos con peinados exóticos que bailan cumbia rebajada. Al parecer, la carnita asada sigue siendo un estereotipo más aceptado.

Muchos regiomontanos, al enterarse de que esta cinta podría representar a México en Hollywood, han expresado en redes sociales que sería "una vergüenza" que se proyecte una imagen maniquea sobre el estilo de vida

de Monterrey, una ciudad que, desde hace al menos una década, crece económicamente por arriba de la media nacional, según datos del Inegi.

En su defensa, Frías ha sido contundente: "Nadie dijo que la película era Monterrey".

Distribuida por Netflix y aclamada por buena parte de la crítica internacional, la película cuenta la historia de Ulises, un adolescente de 17 años que pertenece a 'La Kolombiana', un movimiento contracultural muy popular en las zonas marginales de la capital de Nuevo León, que está conformado por cholos que escuchan y bailan 'cumbias rebajadas', que no son otra cosa que cumbias tradicionales o vallenatos, llevados a un ritmo mucho más lento con un toque sonidero.

Los 'cholombianos' —como también son conocidos los que forman esta tribu urbana— han sido estigmatizados entre la sociedad regia al menos desde el 2000. Al vivir en la periferia, muchos de ellos son alcanzados por el narcotráfico. Una vorágine de la que es muy difícil salir. Muchos son perseguidos por la policía e incluso se han documentado arrestos injustificados.

Sobre esta lucha habla Fernando Frías, quien tiene muy claro que los dos principales problemas de las nuevas generaciones en México son la falta de movilidad social y la falta de oportunidades. Ante esta situación, la pandilla ofrece una identidad que los jóvenes no encuentran en casa, donde los lazos sentimentales están rotos porque la prioridad es llevar un plato de sopa a casa.

Que Netflix llegue nuevamente a Hollywood con una película mexicana bajo el brazo, habla sobre lo importante que es la realidad latinoamericana para la generación de historias en esta plataforma. Tan solo este año, la plataforma de streaming más grande del mundo ha invertido 200 millones de dólares únicamente en México.

Quizás muchos creen que se trata de una película más sobre la violencia, pero Frías tiene muy claro que lo que sucede en México no es normal. A él, que como reportero ha vivido la guerra de Irak y un sinfín de situaciones extremas, la realidad regia le pareció desoladora: "Debemos entender que, para ciertas personas, es imposible salir de la pobreza". **B**

Es mestro en guionismo y dirección por la Universidad de Columbia


Sus películas 'Rezeta' y 'Calentamiento local' fueron reconocidas por la crítica.

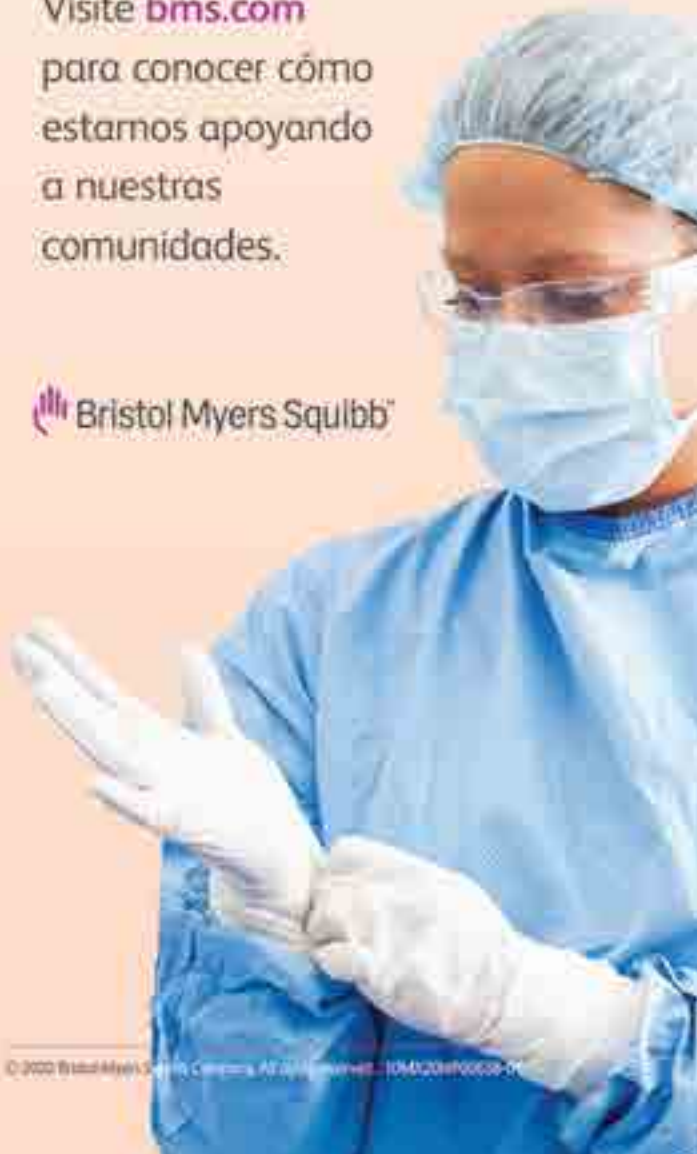
A todos aquellos profesionales de la salud que trabajan sin descanso contra el COVID-19

Gracias. Ustedes nos Inspiran.

Estamos comprometidos a hacer nuestra parte.

Visite bms.com para conocer cómo estamos apoyando a nuestras comunidades.

 Bristol Myers Squibb



Continúa de página 8...

de estos sectores han estado *en 'pausa' esperando el fin del año 2020 antes de tomar decisiones, mientras por otro lado el segmento de la industria de la salud y clínica y biotecnología está en gran crecimiento y es clave a nuestra estrategia*".



Héctor Barillas, Director General de BioMérieux, compañía de diagnósticos in-vitro, nos comparte: "Actualmente tenemos un producto que detecta Covid-19 en 45 minutos, detecta si el paciente es contagioso con casi un 98% de precisión, prácticamente el porcentaje de precisión más alto del mercado." Barillas tiene el objetivo de incrementar los ingresos en un 50% en los próximos cinco años y encabezar la transformación digital de la compañía con 25 años en México. "Tenemos la tecnología para cubrir la gama completa en la detección de Covid-19 y tecnologías PCR que utilizan marcadores de emergencia para reconocer los anticuerpos correctos en el sistema del paciente."

"Covid-19 ha funcionado como catalizador de la transformación digital en la salud, y nos ha impulsado a abrir la mentes y buscar nuevas maneras de operar".

Una mirada externa **PERSPECTIVAS SOBRE MEXICO**



En Febrero, **Sandra Cifuentes**, con base en Colombia, fue nombrada Latam Area Lead para Astellas en un contexto de una reorganización comercial global. Parte de su misión es el lanzamiento de operaciones en México.

"Somos una empresa japonesa y la disciplina y la colaboración son parte de nuestra esencia. Aspiramos a que los mercados internacionales sean un motor de crecimiento y la misión para América Latina es aportar a la región mientras expandimos nuestra huella", explica Cifuentes.

El gran atractivo de la compañía para Cifuentes es el código de trabajo de la cultura japonesa. "Abordamos nuestros objetivos con un espíritu de colaboración y respeto para lograr nuestras metas sociales y para dirigirnos a nuestros empleados y otros públicos de interés" manifiesta. Consultada por qué consejos daría a otros líderes de empresas multiculturales para crear valores de colaboración, integridad y respeto Cifuentes pone énfasis en la importancia de liderar a través del ejemplo. "No hay estrategia más poderosa que la de practicar lo que se predica en el día a día. Una vez que logramos el consenso en un objetivo en particular avanzaremos en un esfuerzo unido, lograr el consenso toma tiempo pero una vez logrado un acuerdo avanzamos con velocidad", concluye.

Sara Montero Directora General para Lundbeck, observa un marcado contraste entre pacientes mexicanos y europeos. "La edad promedio de pacientes SNC en México es de 27 años, mientras en Europa tienen más de 50 años" afirma "en México existe un mayor porcentaje de depresión, ansiedad y esquizofrenia mientras que en Europa es más probable encontrar enfermedades tales como Alzheimer o Parkinson debido a la edad promedio de los pacientes".

The intent to use virtual health approaches has increased over the last two years

Survey question: do you expect to increase your use of the following virtual approaches in the next 12-24 months in your practice?

■ Maintain/increase usage ■ Begin usage ■ Will not use

Remote Patient Monitoring



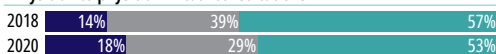
Review data from patient wearables



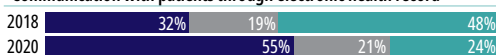
Video visits



Physician to physician virtual consultations



Communication with patients through electronic health record



Use patient-reported outcomes for clinical decisions or patient conversations



Note: 2020 base=680 (all physicians); 2018 base=624 (all physicians).

Sources: Deloitte 2018 Survey of US Physicians; Deloitte 2020 Survey of US Physicians

APRENDIZAJES DEL 2020



Tiempos de transformación. Guy Savoie, Director Ejecutivo de Carnot México, ofrece algunos consejos para gestionar en tiempos de transformación:

- “Decidir el enfoque, determinar adónde añadir valor para el cliente y para los públicos de interés, concentrando esfuerzos en mejorar o transformar los procesos.”
- **“Desarrollar una cultura de adaptabilidad.** En estos tiempos volátiles la capacidad de analizar y pivotar efectivamente es crítica. Implementar procesos que son ágiles para pasar de ideas a la implementación permitiendo que los resultados puedan ser analizados como así también su impacto en la compañía y en el cliente.”
- **“Aprovechar las oportunidades y tecnologías “disruptivas”.** Los tiempos de transformación vienen de la mano de “disrupción” y oportunidades comerciales, hay que aprovecharlas e implementar nuevas tecnologías cuando corresponda, actuando sobre las oportunidades apenas estén disponibles.”

Transformando el futuro del cuidado de la salud

En Siemens Healthineers nuestro propósito es permitir que los proveedores de servicios de salud aumenten su valor, y los acompañamos en ese camino, expandiendo la medicina de precisión, transformando el cuidado de la salud y mejorando la experiencia del paciente, todo ello posibilitado por la digitalización del cuidado de la salud.





Compartir aprendizajes. Alejandro Paolini, Siemens Healthineers

“Es fundamental aprender de nuestros colegas en otras partes del mundo que ya han abordado la situación. También es necesario serenidad y paciencia a pesar de las dificultades para elaborar estrategias. Hay incertidumbre en la región por la gran variedad de proyecciones existentes por lo que *es crítico colaborar estrechamente con colegas, líderes de diferentes industrias y con el gobierno para alinearnos en apoyo al país y su gente.*”



Salud como derecho humano. Sandra Ramírez, Gerente General para BMS México

“*La salud no debe considerarse un privilegio, sino un derecho disponible a toda persona.* El acceso a medicamentos puede ser complejo y estamos trabajando para garantizar que medicamentos y tratamientos estén a disposición de todos los pacientes y no de unos pocos privilegiados. La transformación digital y virtual es uno de nuestros pilares fundamentales para la continuidad del negocio. Hemos implementado importantes iniciativas digitales para la participación y compromiso constante de los clientes clave de la empresa dentro los sistemas de salud. Bajo estas circunstancias debemos trabajar juntos, colaborar con nuestro conocimiento y experiencia para



Liderazgo. Martin Cao, Gerente General de Amgen México.

Cuando se le pregunta cómo será recordado el año 2020, Cao cuenta con que habrá un giro hacia la toma de decisiones altruistas. “No tenemos todas las soluciones pero realmente quisiera ser parte de la solución junto al esfuerzo colaborativo de la ciencia y la tecnología de parte de la industria farmacéutica para aportar la solución a Covid-19. *Es una oportunidad para México y yo quisiera ser parte del grupo de liderazgo dispuesto a repensar las formas que operamos.*”



Accelerating Home Care. Baxter, con tres plantas y un

centro de servicios informáticos global la empresa busca aumentar su “Home Office” con un espíritu de “Home Care”. **Piero Novello, Gerente General de México, América Central y del Sur,** explica que la filial mexicana “tiene más de 30 años de experiencia en la distribución nacional de productos y una gran cantidad de pacientes que diariamente requieren diálisis peritoneal (DP). Cada mes entregamos insumos DP en los domicilios de más

Líder mundial en diagnóstico *in vitro* durante más de 55 años



bioMérieux siempre ha sido impulsado por un espíritu pionero y un compromiso implacable **para mejorar la salud pública en todo el mundo.**

La compañía está presente en más de 160 países a través de filiales y su red de distribuidores. **bioMérieux** es reconocida por su experiencia y posicionamiento como líder mundial en microbiología en los segmentos clínico e industrial.

bioMérieux desarrolla y produce soluciones de diagnóstico *in vitro* que brindan información relevante a los médicos para respaldar sus decisiones clínicas, principalmente para el **diagnóstico de enfermedades infecciosas.**

Nuestra estrategia de innovación está comprometida en la lucha contra la resistencia antimicrobiana y el uso apropiado de los antibióticos, así como también busca incrementar el valor médico de las pruebas diagnósticas y optimizar el desempeño operacional en los laboratorios clínicos y hospitalarios.



Mexico

Argentina

Colombia

Brazil

Peru

LATAM



- **Second fastest growing Mexican Pharma** company according to IQVIA.
- Among **top 25 Pharma companies** in Mexico.
- **Multichannel** oriented with **national sales coverage**. (Retail, Public Sector and Emerging Channels)
- **Subsidiaries** in Mexico, **Colombia**, Brazil, **Peru**, and **Argentina** and Indirect presence in the rest of **LATAM**.
- Presence in more than **35 different therapeutic areas**.
- **R&D facilities** that bring innovation to drive the profitable growth of group.

de 40 mil pacientes. Hemos desarrollado una robusta experiencia en este rubro y en los últimos meses hemos adaptado nuestros protocolos para lograr la máxima protección de los pacientes y del personal responsable de las entregas.”



Diagnósticos 360. El Gerente General de GE Healthcare, **Ramón Acevedo**, tiene una visión más amplia: “El rol de los diagnósticos no solo se relacionan con Covid-19” analiza “es también la base de la asistencia sanitaria ya que no avanzaremos con un paciente sin tener el diagnóstico adecuado y preciso. Estamos comprometidos a proporcionar un diagnóstico preciso por medio de dispositivos de imagen y como base del tratamiento del paciente”. Apunta a los nuevos sistemas que están incorporando de inteligencia artificial y soluciones digitales y entiende que no solo es importante proveer infraestructura sino también educar a los distintos

participantes, médicos, enfermeras y pacientes en las herramientas existentes.



“Un aprendizaje es que en la sociedad moderna, como trabajamos y nos transportamos, es propicia a propagar las enfermedades modernas de una manera más rápida.” comparte Yannis Mallis.



Transformación Digital. Jesse Damstra Gerente General de Philips México, comparte cómo han usado la crisis positivamente para impulsar la transformación digital: “*Con la salud digitalizada lograremos mucho más en menos tiempo*”, en algunas partes de México aún se tarda entre tres a cuatro meses para conseguir un diagnóstico para cáncer de pulmón etapa 4. Con la digitalización y el uso de IA impulsaremos eficiencias dentro del sistema que es bueno para todos involucrados”.

NUEVA GENERACIÓN DE LIDERES



Nicolás Linares, es uno de los ejecutivos recién llegados a la escena para enfrentar al mayor desafío que ha tenido México y la humanidad: la pandemia. El Gerente General de Ultragenyx, fue nombrado en 2019, un año de transición para México. “Ultragenyx ya tenía presencia en Colombia, Brasil y Argentina debido a que el acceso al mercado es más veloz en esos países, mientras que entrar al mercado mexicano requiere de más sofisticación” asegura

Linares. La misión en México es traer terapias a los pacientes que los necesiten y lanzar dos productos para enfermedades poco comunes. “A pesar de la incertidumbre generada por Covid-19 seguimos armando nuestro equipo” afirma “Sabemos que la situación es temporal y necesitamos estar listos con las personas adecuadas en el campo. La salud debe continuar”.

Producido por White Ink House LLC / Executive Publisher: Ines Nandin / Editorial: Arthur Thuot & Flora Mackinnon / Project Director: Santiago Nandin

DESARROLLANDO TRATAMIENTOS
PARA ENFERMEDADES GENÉTICAS
DE BAJA PREVALENCIA A PARTIR
DE BUENAS PRÁCTICAS CIENTÍFICAS.

ultragenyx
pharmaceutical

Portafolio de investigación y desarrollo altamente diversificado.

Especializados en enfermedades raras y ultra raras.

Dedicados a crear tratamientos innovadores.

StoryCorp

Capture attention.
Gain influence.
Close sales.

www.storycorp.ca

SaludDigna.

La salud es para todos

Laboratorio clínico • Diagnóstico • Centros



INSTITUCIÓN SIN
FINES DE LUCRO

LA SALUD ES PARA **TODOS**



NUESTROS SERVICIOS*

- Laboratorio clínico
- Ultrasonido
- Lentes
- Rayos X digital
- Mastografía digital
- Papanicolaou
- Electrocardiograma
- Densitometría ósea
- Tomografía
- Resonancia magnética
- Consulta nutricional

+120
clínicas en
México

1. Microscopio
respiratorio

+14
millones de
personas
beneficiarias al
2020

*Número de servicios ofrecidos por centros de Salud Digna.

Resolución de salud A-100/2020 de 2020.

MÁS INFORMACIÓN EN:

www.salud-digna.org

Colaboramos
con las mejores
tecnologías del mundo



FUJIFILM



BD



Grupo
BRULUART

Our goal,
take care of
people's health.



Bruluart

BRUDIFARMA

MedicineDepot
Distribución y venta de medicamentos

Farmacías Gi