



## **81 CONVENCION BANCARIA**

### **“LA BANCA COMPROMETIDA CON MÉXICO”**

---

Versión estenográfica

Acapulco, Gro., 09 de marzo de 2018.

#### **Conferencia magistral, conferencia sobre el TLCAN, Ildefonso Guajardo, secretario de Economía**

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Tomen sus lugares, acceden al salón para presenciar esta Conferencia Magistral a cargo del licenciado Ildefonso Guajardo, titular de la Secretaría de Economía.

Ya vamos a iniciar, está aquí Marcos Martínez Gavica para presentarlo de manera formal. Así es que, señoras y señores, démosle la bienvenida al licenciado Ildefonso Guajardo.

Marcos, es tuyo el micrófono.

- **MARCOS MARTÍNEZ GAVICA:** Señores, estamos y llegando al final de esta Convención y antes de nuestra ceremonia de clausura tenemos la intervención, como prácticamente el *keynote speaker* de esta Convención, de Ildefonso Guajardo, nuestro secretario de Economía.

Ildefonso, apreciamos y agradecemos tu presencia, no solo porque eres la persona más calificada para hablarnos de lo que se ha hecho en las negociaciones del TLC sino también por el esfuerzo que Ildefonso ha hecho para estar aquí.

Apenas ayer Ildefonso estaba en Santiago de Chile, firmando por parte de México el TPP, y ahora está aquí después de este largo vuelo. Y debe decirles que en la ABM y yo en lo personal estamos doblemente agradecidos porque Ildefonso tenía una invitación del Presidente Piñera para su toma de posesión el domingo, ya estaba allá, y adicionalmente el martes comienza el World Economic Forum en San Paulo, donde también el Secretario asiste.

Con esto le damos doblemente agradecido porque vino de Chile, acaba de llegar, y se regresa a Sao Paulo en unos días. Ildefonso, mil gracias por este esfuerzo.

Y bienvenido.

- **ILDEFONSO GUAJARDO:** Gracias, Marcos Martínez, por la invitación.

Les voy a decir que mi otra vida como diputado fue la última vez que me tocó participar en la Bancaria, por alguna razón a los Secretarios de Economía no los quieren mucho en la Bancaria, creo que encargarse de tornillos y tuercas es poco elegante. Pero aquí estamos compartiendo con ustedes un poco el futuro del proceso en materia de negociaciones comerciales internacionales.

Déjenme decirles que sí tendríamos que tener una conceptualización y yo sé que se han pasado una mañana muy ardua y que estoy compitiendo contra estelares que acaban de terminar. Pero déjenme decirles que sí vale la pena una reflexión sobre lo que ha sido básicamente la política de comercio exterior de este país.

Porque ahora parece que todo mundo apoya el libre comercio, no sé si recordarán hace más de 20 años, varios de los que hoy nos están apurando para negociar y que no hagamos sonseras, era los principales críticos de que entráramos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Y hay que tener un poquito de memoria, porque la convicción de pertenecer a una economía abierta, integrada al mundo, es fundamental para poder fortalecer el modelo de país que estamos intentando construir.

Muchos de ustedes comparten conmigo generacionalmente la edad para recordar que el primer debate que se dio en este país sobre la apertura fue en la época del sexenio del López Portillo, y la perdieron los aperturistas.

Justamente el papá de Pepe Meade inició su carrera en lo que era la Secretaría de Industria y Comercio, tuvieron que esperar un sexenio para que ese debate se repitiera. Y finalmente en el sexenio de La Madrid ganaron los aperturistas y se tomó la decisión de incorporarnos a lo que en el aquel momento se llamaba el GAT.

Como ustedes saben, la membrecía del GAT, hoy Organización Mundial del Comercio, es un esquema de negociación que reconoce diferencias en nivel de desarrollo.

Entonces, quiere decir que los países menos desarrollados pueden obtener concesiones de apertura demasiado graduales, fue justamente lo que nos pasó. Porque nos incorporamos en el 86 al GAT y la verdad es que todos aquellos que en esa época estábamos recién graduados de profesionistas no sentimos ningún beneficio inmediato de esa apertura, porque los aranceles y su nivel de desgravación fue muy paulatina, con unas grandes cuotas que prácticamente regulaban el acceso al mercado mexicano.

El paradigma que cambia la dinámica fue justamente en el momento en que hay una decisión de incorporarnos al mercado de libre comercio más grande existente en ese momento: el de América del Norte.

Y esa decisión siempre, creo yo, que las cosas en el tiempo se alinean, y creo el NAFTA en ese momento fue posible, iba contra muchas convicciones que estaban demasiado consolidadas: que países de desarrollo no hacían asociaciones comerciales con países en vías de desarrollo; que las asimetrías iban a hacer imposible el que empresarios mexicanos pudieran resistir la competencia. Y la verdad es que muchos de esos casos los vimos en su momento.

Nada más les recuerdo que cuando estábamos en la negociación del NAFTA, del primer NAFTA, los dueños de las dos grandes cerveceras mexicanas decían: “Está muy bien, aplaudo el libre comercio; pero no abran el mercado de la cerveza”. Y los autoparteros estaban también aterrados con la apertura.

22 años después, México se convirtió en el primer exportador de cerveza en el mundo. Nuestras marcas están posicionadas en una asociación estratégica con marcas globales. Y la cadena de valor vidrio, cartón, cebada, ha estado en un proceso de fortalecimiento increíble: sólo en esta Administración, recibimos 10 mil millones de dólares de inversión en la industria cervecera.

En el caso de autopartes, ustedes tienen el portafolio. Nada más de Alfa, está presente en ocho países del mundo; el Grupo Metalsa, de Enrique Zambrano, tiene plantas en Brasil, en la India, en Europa del Este, en Asia, los autoparteros mexicanos están en Detroit; los Madero Bracho tienen sus fábricas de frenos en ambos países.

Lo que demostramos es que pudimos y tuvimos la capacidad de competir y de sobresalir en este proceso de apertura.

Ahora, es bien importante también darnos cuenta que la política comercial es un instrumento fundamental, y se ha demostrado a nivel global que el crecimiento en el mundo está altamente correlacionado con la apertura. Las tasas de crecimiento del comercio, antes de la crisis del 08, venían aparejadas con un gran crecimiento de la economía mundial con el comercio internacional.

El tema es que, en ese proceso, nos debemos también de dar cuenta que no podemos pensar que la política comercial por sí sola sustituye a toda política pública. Es fundamental que una economía tenga apertura, pero no le podemos pedir peras al olmo.

La política comercial no va a resolver los problemas del desarrollo, la política comercial no va a resolver los problemas de inclusión, la política comercial no va a resolver los problemas de Estado de Derecho y de competitividad, lo resuelve parcialmente en cuanto tenga que ver con seguridad a la inversión.

Pero es fundamental entenderlo para podernos contestar una pregunta fundamental, ¿por qué el modelo global y de apertura está siendo cuestionado hoy en prácticamente muchas latitudes en el mundo? Y no

sólo ha sido cuestionado en países desarrollados, está siendo también cuestionado en países en vías de desarrollo y economías emergentes.

Esas dudas parten de diferentes perspectivas. Si lo vemos para una economía como la norteamericana o por ejemplo en el caso de Inglaterra, cómo es posible que un discurso aislacionista, un discurso cerrado, un discurso de autarquía pueda posicionarse electoralmente y tener rendimientos electorales.

Porque durante 22 años en Estados Unidos no fueron capaces de establecer un esquema de políticas públicas que les ayudara a poder manejar una alternativa a quienes estaban siendo desplazados no por el libre comercio, por la revolución tecnológica, por la digitalización, la robotización y poder tener un acompañamiento para que una política correcta también tuviera el fundamento en una democracia del soporte electoral.

A partir de este momento no nos podemos dar el lujo de construir políticas públicas que no estén pensadas para poder construir su base de soporte. Hoy las democracias están sufriendo precisamente de esa democrática.

En nuestro caso tuvimos la gran ventaja de que la revolución tecnológica y la sistematización ir hoy a una planta automotriz es un viaje al futuro, es increíble. Antes los carros iban por una banda y ahí se agregaban todas las cosas manualmente, ahora son robots que tienen perfecta movilidad en un plano de trabajo, que trabajan por esquemas de imanes y que tienen una productividad tres o cuatro veces mayor que la que tenían hace 10 años; pero como somos receptores muy dinámicos de inversión, la creación de empleo aunque por unidad de capital se haya reducido en términos absolutos ha aumentado, y eso al menos desde el punto de vista de los beneficios de la apertura se ha permeado en una ampliación de la captación laboral en todos los sectores abiertos y se ha repercutido en mejores salarios de los sectores abiertos.

Pero dónde también nosotros tenemos que enfrentar una crítica de lo que no hicimos en el momento más importante de la apertura del 94;

pospusimos decisiones fundamentales que tenían que ver con la liberalización de los mercados de los energéticos, con el mejoramiento del funcionamiento del mercado financiero, con combatir la concentración de monopolios públicos para que pudieran dar insumos eficientes, tanto tecnológicos como informáticos a las pequeñas y medianas empresas a precios competitivos, y teníamos una Ley Laboral sumamente estricta.

Por eso, cuando estos nuevos redentores nos dicen “es que el modelo fracasó”, el modelo no fracasó, no lo aplicamos como debemos aplicarlo, no liberamos el potencial de la economía interna para poder acompañar la apertura.

¿Y cuál es el resultado de no haberlo hecho hace 22 años y tener que esperar hasta las reformas estructurales? Que cuando analizan las grandes ganancias, el que las exportaciones se hayan multiplicado por ocho, que la inversión extranjera directa antes del NAFTA era de dos mil 500 millones anuales, y hoy, en el sexenio del Presidente Peña, está en 33 mil millones de dólares anuales para cerrar este sexenio con 180 mil millones de dólares de inversión, 50 por ciento por arriba del sexenio que más se le acerca.

Y esos resultados son muy positivos, el problema es que cuando tratamos de ver en el mapa cuántas pequeñas y medianas, cuántos emprendedores son parte de esta historia de éxito, son muy pocos, y son muy pocos porque no fuimos capaces de emparejarles el terreno de juego de la competencia para que tuvieran condiciones como sus similares en Europa o en Estados Unidos.

Un autopartero pequeño mediano, si paga el doble de electricidad, si se enfrenta a condiciones de costo de financiamiento muy elevados, si no tiene acceso a mercados de insumos competitivos, ¿cómo vas a ponerlo a competir con alguien de ese tamaño internacionalmente? Por eso creo que a partir de las reformas podemos crear una pista distinta para mejorar la participación en este sentido.

A partir de ese esquema un poco conceptual, el siguiente tema claramente es ¿qué ha pasado, desde el punto de vista de la política comercial, después de NAFTA?

Yo creo que la decisión fue muy concreta. Los primeros esfuerzos nos convirtieron en el primer país de las Américas en tener un tratado con Europa en el año 2000. Después, encabezados por Herminio Blanco, que se materializó más adelante, hicimos nuestro intento que aterrizó después en el 2005, el Acuerdo de Libre Comercio con Japón. Así seguimos en la ampliación, pero 20 años después teníamos 12 tratados de comercio con 46 países en el mundo.

Pero cuando lo analizábamos a detalle de esos 46 países en el mundo sólo uno era asiático, y era Japón. Y el acuerdo con Europa, el haber sido pioneros, le había bajado su nivel de ambición, por eso el Presidente de la República nos dio instrucciones claras de cómo expandir esta plataforma logística:

Hacia el norte, bajo una plataforma NAFTA que estaba con mucha certidumbre, en aquel tiempo con Obama. Definir una agenda de mejoramiento y de reducción de los costos de transacción, modernizar fronteras facilitar cruces, homologar requerimientos entre industrias. No es posible que la industria del acero de cada país le ponga diferentes normas o exigencias, habría que alinearlas.

Y esa fue la agenda que construimos con Penny Price, que es la Secretaria de Comercio.

¿Hacia el este qué habría que hacer? Modernizar el acuerdo con Europa, porque el acceso agroalimentario que teníamos para nuestras bananas, nuestros plátanos, nuestras frutas, nuestros jugos, nuestras hortalizas, es muy reducido.

Y con Asia estábamos a punto de iniciar nuestra incorporación al TPP de aquel momento para poder completar con Alianza Pacífico en América Latina un posicionamiento estratégico como plataforma logística de transformación de valor.

Hasta ahí parecía que en estos meses yo iba a estar simplemente cosechando los resultados tranquilos en mi oficina, pero las cosas cambian radicalmente en 08 de noviembre de 2016. Y un escenario que se veía con mucha precisión nos trae novedades en términos de una nueva visión en Washington sobre lo que para Washington representa el libre comercio.

No era la primera vez en la historia que un Presidente en su momento de ser candidato haya dicho que no le gustaba el Tratado de Libre Comercio en América del Norte.

Incluso, Bill Clinton, quien fue una figura estratégica para probarlo en Estados Unidos como candidato hizo críticas fuertes al TLC negociado por Bush. Pero al fin del día cuando ganan inesperadamente la elección Clinton lo que hace es empezar a dialogar con el gobierno mexicano e introduce dos conceptos que nunca se habían introducido en un acuerdo de libre comercio: derechos laborales y derechos ambientales; pero los introduce como capítulos paralelos del acuerdo.

Finalmente, eso le ayuda Clinton a poder darle la vuelta políticamente y a convertirse en el principal impulsador del tratado.

Mi teoría es que a veces la historia nos conjuga cosas que nos ayudan a hacer los proyectos posibles.

Si no hubiera ha habido un Bush que hubiera tenido el valor de aventar la visión de un Tratado entre tres naciones de nivel distinto de desarrollo, y si Bush se hubiera electo, no hubiera tenido la maniobra política para converse a demócratas votar por ese Tratado.

Yo creo que se nos alinearon las cosas, porque fue precisamente Clinton con sus habilidades políticas lo que hizo posible que en el Congreso Norteamericano se aprobara NAFTA. O sea, la combinación de un republicano y un demócrata que hizo posible esa vía.

Más adelante vino otro Presidente que dijo que iba a renegociar NAFTA, se llamaba Barack Obama. Y Barack Obama viniendo del trabajo social en las calles de Chicago, consideraba que los acuerdos comerciales que

no cuidaban y no respetaban derechos fundamentales no eran una buena solución.

Entonces, Barack Obama llega a la Casa Blanca, y cuando se sienta en la silla se da cuenta que no era tan fácil reabrir un acuerdo y empezando a negociar, pero tiene una idea brillante y es Estados Unidos necesita una nueva plataforma en Asia para evitar el avance estratégico de China dentro de una región fundamental para Estados Unidos; y plantea la realización del Tratado del Pacífico.

Y a través de esa realización invita a Canadá y a México a incorporarse. TPP se convirtió en una forma indirecta de modernizar NAFTA, de actualizarlo, de mejorarlo, pero por la puerta trasera.

El TPP como fue negociado incluye --como digo yo-- en su (inaudible) un NAFTA modernizado, claro eso fue antes de que Trump lo tirara a la basura, pero sigue estando dentro de la estructura del acuerdo.

Así es hasta ahí parecer ser que en política cuando hay segmentos de electorado que tienen este tipo de percepciones antárticas, parecería ser que todos los candidatos tienen que posicionar discurso, discurso que después se empodera cuando llegan a la Casa Blanca.

Bueno, en esta ocasión no ocurrió así, y no ocurrió así porque si ustedes analizan al señor Trump, verán que por ahí en 1986, 1987, tanto como principios de los 90s o fines de los 80s, hay un artículo en Playboy Magazine, o sea, no esperarán que sean letras libres o una revista filosófica, donde claramente expresa que él considera la apertura comercial y los Tratados de Libre Comercio los considera un desastre.

Su visión desde hace muchos años es de una total razón al esquema de entender que el comercio internacional es ganar-ganar.

Así es que hay que estar muy claros que si bien hay una visión de fondo lo que sí ha pasado es que al ser una persona con instintos políticos muy fundamentales, también ha entendido que hay parte de sus

*grassroots*, de sus electores que están conectados con el beneficio de este acuerdo comercial.

La historia entonces empieza con su elección y con su insistente discurso de que él no va a renegociar NAFTA o se va a deshacer del NAFTA. Finalmente llega y se da cuenta que el andamiaje construido por el congreso permite proponer una renegociación, pero sólo siguiendo las reglas.

Le tomó del 20 de enero del 2017 al 16 de agosto del 2017 poder tener cumplidos todos los compromisos congresionales para poder lanzar las negociaciones.

Las negociaciones se lanzan y no hay sorpresas, el discurso de apertura en Washington marcaba exactamente el mismo discurso, Estados Unidos ha perdido, NAFTA ha sido un desastre, los empleos se han ido a México.

La evidencia nos demuestra todo lo contrario, no quiere decir que no sea cierto que una planta cerró en Wichita y se vino a abrir a Monclova, eso sí lo vamos a encontrar, pero eso no es la evidencia y el análisis que debemos de hacer.

Cuando ustedes analizan el sector manufacturero norteamericano, el sector manufacturero norteamericano, por ejemplo en el sector automotriz ha crecido de una manera importante en los últimos 20 años, en producto, en capacidad de absorción de empleo se ha reducido, pero cuando analizan la manufactura en dos bloques, aquella que se produce conjuntamente con México y Canadá, computadoras, automóviles, electrónicos, aquella que no hay cadenas productivas integradas entre nosotros, la que más ha sufrido en Estados Unidos es la que no está integrada con nosotros, porque el mundo hoy compite por regiones, no por países.

México no es parte del problema, México ha sido parte de la solución. Un paisano mío, Sergio Gutiérrez y Raúl Gutiérrez Mugerza compraron dos plantas en Texas y el estado contiguo a Texas para producir tornillos, tuercas, ese tipo de cosas; compiten en los *lowe's* y en las

ferreterías americanas al lado de tornillos, tuercas y esas cosas de China.

Gracias a que el acero se hace en Saltillo y que se procesa en Texas y en Wichita, la familia Gutiérrez Muguerza ha preservado 800 empleos en Estados Unidos. Si no lo hiciéramos conjuntamente ya los hubieran barrido del mapa, entonces hay que ver las cosas como deben de ser, hemos logrado salvar empleos que, de otra manera, hubieran sufrido frente a la competencia asiática.

Pero, bueno, nuestro trabajo en esta negociación no es ser maestros de nadie ni tratar de convencer con lo que más de cien economistas premios nobel han intentado hacer. O sea, ya, si Salamanca no va, como dicen, no es fácil. Pero la visión ahí está y el reto es cómo podemos lograr un aterrizaje en esta negociación.

Para hacerles fácil el entendimiento del tema, les voy a poner que en esta negociación partimos con cuatro canastas, si ahí clasificáramos los capítulos de NAFTA, cada una con un nivel distinto de dificultad. La más sencilla pero la más rica para NAFTA es la modernización, es la canasta de la modernización.

¿Qué incluye la canasta de la modernización? Cosas que hace 22 años no estaban incluidas. El sector energía, pero no solo porque México hizo la reforma y hace 22 años era tabú, México la excluyó de la negociación, pero hay que considerar que hoy, Estados Unidos, su matriz energética está muy cerca de la suficiencia energética, cosa que no estaba hace 22 años, no habían descubierto el gas Shell y el petróleo Shell.

Los canadienses han revolucionado sus tecnologías de petróleo de producción, petróleo de arenas. La matriz energética de América del Norte es la más competitiva a nivel mundial.

La molécula de gas cuesta aquí una tercera parte de lo que cuesta en Asia y en Europa, y ustedes saben que la molécula del gas es la base del textil sintético, de plásticos, es el 25 por ciento del costo del cemento, es el 25 por ciento del costo del acero.

Por sí solo, un mejor mercado conectado y competitivo de energéticos en América del Norte nos da una ventaja comparativa fundamental.

Comercio digital. No había ni teléfonos celulares cuando estábamos negociando el primer NAFTA, por lo tanto, adecuarnos a las nuevas plataformas de la comercialización para apoyar a las pequeñas y medianas en el proceso es fundamental.

Las telecomunicaciones, México no había tenido la revolución en competencia desde el punto de vista de telecomunicaciones. Entonces hay una serie de capítulos que prácticamente ya están listos en esta negociación.

Entonces, hay una serie de capítulos que prácticamente ya están listos en esta negociación, oficialmente tenemos cerrados seis. Pero muy cerca de cerrar 13 de 30, que tiene que ver con mejores prácticas regulatorias, con modernización y que creo que es la parte que más eficiencia le puede dar a este acuerdo.

Hay otra canasta, la canasta de los intereses tradicionales que avanza Estados Unidos en sus marcos comerciales en el mundo. La más representativa de esa canasta es todo lo que tiene con la protección de la propiedad intelectual, derechos de autor, patentes, patentes de medicamentos biotecnológicos, patentes de medicamentos farmacéuticos.

Hay un senador, que es el senador Hatch, que ha sido la bandera, el señor tiene 80 años y de esos 80 tiene 30 defendiendo todo el tema del capítulo de propiedad intelectual.

Pero esos temas buena parte de ellos que se reflejaron en el TPP tuvieron ya una ronda de negociaciones de TPP, aunque al salirse Estados Unidos neutralizamos lo que había ganado Estados Unidos en el TPP para no traerlo a la negociación NAFTA.

Pero esos temas van a encontrar su solución, porque a México también le interesa proteger los derechos de propiedad, tener patentes para generar innovación y desarrollo, pero en un justo medio que no inhiba

la producción de genéricos y que no eleve indebidamente el costo del sector público de salud.

Pero a esa canasta no le veo un problema mayúsculo, porque son temas que tradicionalmente han sido parte de la agenda. Hay otra canasta que es un poquito más complicada, y es la canasta que tiene que ver con los temas que le llamamos “progresivos”.

Como les dije, el primer NAFTA fue pionero a nivel mundial, porque por primera vez incorpora el concepto de derechos laborales y ambientales. Pero 22 años después hay que incorporarlos, no como acuerdos paralelos, sino dentro del tratado, que estén sujetos a los mismos mecanismos de sanciones y controversias que cualquier violación comercial para darles fuerza.

Era un tema que era muy complicado para el sector privado mexicano. Pero es muy fácil entender por qué teníamos que hacerlo.

Cuando llegamos al gobierno de 2013 salió una noticia que habían sancionado, habían parado a un productor de tomates en Jalisco, que era exportador y que tenía durmiendo en tráileres a sus trabajadores y sus familias migrantes de Chiapas.

Niños menores de 16 años manejando pesticidas, incumplimiento los temas de libertad, con prácticamente tienda de raya para venderles comida; o sea, estamos hablando del siglo XXI.

Estamos hablando de que si tienes el éxito de exportar a un mercado como el norteamericano, debes también de adquirir el compromiso de cumplir con tus obligaciones laborales.

Así es que para mí incorporar el tema laboral sujeto a las mismas acciones comerciales es un avance en la dirección correcta tanto y como no permitamos que los sindicalistas de otras partes, por cierto, en una lista a candidato a diputado a senador de la República, no permitamos la internacionalización del movimiento sindical, porque detrás de lo que está haciendo y de lo que están haciendo los sindicatos canadienses no es sólo el tema de los derechos laborales de los

mexicanos, sino de cómo se internacionaliza el movimiento sindical y eso no lo podemos permitir dentro de la negociación.

Ese tercer tema progresivo trae todo el tema de pequeñas y medianas empresas trae el tema de género, trae el tema de género, trae el tema de derechos laborales, trae el tema de derechos ambientales.

Y finalmente la canasta que es la que va a definir si va a haber NAFTA renegociado o no va a haber NAFTA renegociado.

El Presidente Trump cree que los déficits comerciales para estas alturas ya no se los tengo que repetir, que los déficits comerciales son malos. En este grupo no tengo que darles una clase de economía para saber que los déficits comerciales son irrelevantes.

El balance de pagos no es más que un equilibrio si un país tiene un político fiscal expansivo y una política monetaria expansiva, pues simplemente se va a reflejar en que el resto del mundo te va a financiar.

Y el dólar es un activo de valor. Todo mundo acumula el activa de valor en dólares, entonces si la gente en el mundo mantiene dólares pues claramente Estados Unidos tiene la libertad de financiarse con ese esquema.

Entonces, la balanza comercial no la vamos a reducir con política comercial, sino la vamos a reducir con política fiscal o política monetaria. Y la queremos reducir a fuerzas con política comercial, pues vamos a ocasionar un sangrerío en todo el proceso de precios relativos y en toda la economía; pero lamentablemente así lo creen.

¿Cuáles son los temas que reflejan ese objetivo? Hay dos grandes temas: el señor quiere reducir su déficit comercial y hay un elemento monotemático. ¿Lo han oído alguna vez hablar de textiles, alguna vez hablara de agricultura? No.

México tiene las más grandes plantas automotrices, son *state of the art*, y esos son empleos que debieron de haber estado en Estados Unidos. Entonces, hay una fijación con el sector automotriz.

Por lo tanto, un tema complejo va a ser la negociación de la regla de origen en el sector.

Segundo tema, el concepto de *America First*, primero Estados Unidos como podrías traducirlo parecería ser una retórica de campaña, lamentablemente no sólo es una retórica de campaña. Fielmente creen que ninguna decisión de ningún panel internacional ni de ningún organismo internacional debe de contravenir lo que el sistema judicial americano determine.

Si partimos de ese principio entonces ponemos en riesgo todo el sistema multilateral no sólo de comercio, las Naciones Unidas y todos los demás organismos, sino también vamos a poner de manera muy complicada cómo un acuerdo se sostiene, un acuerdo tiene que tener reglas de cómo nos ponemos de acuerdo cuando no estamos de acuerdo, porque de otra manera estarías en un *give take* en lo que podría provocar una guerra comercial.

NAFTA tiene tres capítulos que tiene que ver con solución de controversias. El capítulo 11 que regula cómo un inversionista extranjero puede llevar a un gobierno nacional, a un panel de arbitraje porque siente que no lo trataron igual que los inversionistas nacionales, que sus derechos fueron violados de acuerdo a una serie de conceptos establecidos.

El capítulo 19, que regula controversias comerciales, le llamamos remedios comerciales; y el capítulo 20, que son los arbitrajes estado-estado, que es lo que le da el pegamento para que un acuerdo sea aplicable y que sea coercible.

Bajo esta nueva ilustración de Washington, Washington nos mandó decir que podría pensar en una cláusula de optar por estar o no estar, que México si quería podía optar por proteger inversión, pero que Estados Unidos no va a proteger inversión.

Yo lo analicé, claramente como economía emergente nos ha ayudado mucho tener compromisos para proteger la inversión, pero mi Ley de

Tratados Internacionales en su artículo 5 me prohíbe, si no me dan un trato recíproco poder ofrecer el mismo trato. Entonces, mi posición con el negociador americano es quitemos el capítulo 11 entre Estados Unidos y México, yo lo voy a dejar sólo con Canadá.

Obviamente aquí hay muchos amigos míos que se ponen muy nerviosos de que no existe capítulo 11, pero en mi estrategia en la mesa, por qué voy a defender yo el capítulo 11 para Estados Unidos, cuando los que tiene que defender es AT&T, Exxon, los más de, no sé, 30 mil millones de dólares de compromisos de inversión que tienen las empresas americanas, yo no veo un acuerdo aprobado en un Senado republicano que no tenga un capítulo 11, así es que mi conclusión es que yo no voy a gastar fichas de negociación para defender a Exxon y a todas las demás compañías que han tomado riesgos, yo creo que van a ser suficientemente efectivos para defenderse a sí mismos.

El Capítulo 20, ahí hay una controversia porque hay una propuesta en la mesa donde quieren poner una frase que dice: "Si las decisiones del panel son notoriamente erróneas, los jefes de, los presidentes o primeros ministros pueden no atender la resolución del panel". Ustedes conocen contratos, si ustedes le meten una frase así le dejan un nivel de incertidumbre total, aunque el argumento sea que los presidentes pocas veces se van a meter a contradecir un panel.

Pero el problema es que si no le ponemos pegamento al 20, ¿cómo nos van a obligar a cumplir nuestros compromisos propios laborales? ¿Cómo nos van a forzar a cumplir la protección de patentes?

Entonces, yo no veo que los jugadores que tienen interés en el acuerdo en Estados Unidos tampoco avancen en un capítulo 20 que tenga tan poco grado de cohesión.

Así es que el único que realmente es un reto es cómo resolver el 19 y el 19, ahora que tomaron las decisiones sobre acero, nos acaban de subrayar por qué es importante defender lo que NAFTA tiene en materia de controversias comerciales.

¿Qué es lo que se pretende en el 19? Que, si uno de los tres países pone aranceles antidoping o antisubsidio, NAFTA a través de un panel pueda evaluar si fueron correctamente aplicados de acuerdo a la legislación de ese país.

Hay también un compromiso que si un país pone salvaguardas globales contra todo el mundo, los miembros de NAFTA quedan excluidos. Por el amor de Dios, es exactamente lo que acaba de pasar con el cero, o sea, no incluir a tus socios que están altamente integrados.

Entonces, el 19 todavía es más complicado porque es simbólico para Canadá, fue una propuesta del ex Primer Ministro Bryan Mulroney, para finalmente cerrar con George Bush la negociación.

Entonces, ese va a ser un tema bastante complicado. Y finalmente algo que ustedes han estado escuchando y es la propuesta de la cláusula Sunset, o sea, la propuesta norteamericana de la cláusula Sunset, es que en cinco años, lo que renegociemos se termina, a menos de que los presidentes decidan continuar.

Nuestro argumento es qué inversionista va a meter un cinco en un país que está reglamentado en un tratado que tiene muerte súbita, es ilógico.

Nosotros pusimos una propuesta en la mesa que implica una evaluación quinquenal. Porque hay que reconocer que el NAFTA original carecía de una evaluación, y eso es lo que hoy nos tiene complicados 22 años después de haber hecho nuestra tarea, de ver los efectos positivos y procurar su apoyo y su respaldo.

“Pero nuestra estrategia de evaluación nosotros les ofrecemos”, está bien, cada cinco años habrá una evaluación y los presidentes o primer ministro haciendo uso del artículo que hoy existe, el 2205, si no les gustan los resultados para su país pueden salirse. Pero es muy diferente llevarlo a muerte súbita que simplemente dejar la cláusula 2205 como existe hoy.

Yo les diría que como a ustedes les gustan mucho las probabilidades, yo ahorita le veo un 60-40, realísticamente hablando. Creo que hay

manera de acomodar. La regla regional --hay que ser realistas, mi amigo el presidente de la AMIA, Eduardo Solís se me enoja--, de origen que es lo que un automóvil tiene de América del Norte fue diseñada en 1992. Si ustedes comparan el auto del 92 con el auto de 2018 no tiene absolutamente nada qué ver, plásticos resistentes, nuevos aceros, cerebro electrónico, piezas que responden digitalmente, hay que redefinir las reglas para traer mayores contenidos de origen a la región de América del Norte.

A lo mejor claramente no va a ser el 85 que quieren los norteamericanos. Claramente no va a ser un periodo de transición de dos años, ya el modelo 19 ya está en el mercado. Pero sí hay espacio para fortalecer la regla regional.

La más complicada es algo que no tiene precedentes en la historia del comercio internacional, que es exigir contenido doméstico, parten de la idea que si el 80 y tantos por ciento del mercado automotriz en América del Norte son ellos, pues que ellos no están dispuestos a compartirse en iguales condiciones con Canadá y con México. Ese va a ser otro gran reto dentro de la negociación.

Creo que una pista aterrizable es posible habiendo flexibilidad en la mesa técnicamente que nos puede dar una muy buena narrativa a los tres países, incluyendo la narrativa que el señor Trump necesita de decir que hizo un mejor tratado, que defendió más a sus compañías, que va a tener la posibilidad de crecer.

Siempre la pregunta será: ¿y si eso no pasa? Y si eso no pasa tenemos un análisis muy claro de las alternativas. Pero si quieren, si hay preguntas eso lo podemos abordar en las preguntas.

Muchas gracias.

- **LEONARDO CURZIO:** Muchísimas gracias, señor Secretario. Y, bueno, vamos a iniciar con la Sesión de preguntas y repuestas. El señor Secretario ha decidido, y a mí me parece una cosa extraordinaria, escuchar las preguntas, sus preguntas de vida voz. Así es que yo deseo

que impere la curiosidad arriba de la timidez. La primera pregunta, por favor. Adelante.

- **PREGUNTA:** Buenas tardes, Secretario. Muchas gracias, muy clara la exposición. A la luz de los cambios tecnológicos que se están dando, en particular en el sector manufactura, y el enorme cambio que va a haber en esta industria, ¿no le convendría a México revisar su modelo y volcarse más hacia las tecnologías de la información? Gracias.

- **LEONARDO CURZIO:** Señor Secretario, hace rato un candidato nos hablaba de la importancia de Centroamérica. Cuando uno viaja por esos países, ve muchas similitudes, y, si lo vemos en términos muy económicos, es un “bocadito” muy atractivo: está por ahí Panamá, está Costa Rica. ¿Por qué no nos volcamos realmente a una negociación interesante? Y la otra que planteó Luis de la Calle: también abrir un frente con Europa, sobre todo ahorita la necesidad que tiene el Brexit.

Entonces, como que nos reposicionamos para también de alguna manera tener como por lo menos marginal.

- **LEONARDO CURZIO:** Muy bien. Una más, me indica el señor Secretario. Por favor, no sé si tenemos una más donde está el micrófono. Adelante.

- **PREGUNTA:** Muchas gracias, Secretario. Hablaba de probabilidades de 60-40. Mi pregunta tiene más que ver con el tiempo: en qué momento podemos llegar a ver ese Tratado terminado, habida cuenta de que tenemos un calendario político también complicado enfrente nosotros.

- **ILDEFONSO GUAJARDO:** El tema de tecnologías de la información es fundamental. De hecho, es bien lamentable que la visión que se tenga en la mesa por parte de nuestros socios, sea estar peleándonos por empleos manufactureros, que probablemente en diez años no van a existir. La velocidad del cambio es muy, muy grande.

Y nosotros lo que hicimos ya con la industria, arrancamos un plan que se llama “Revolución Industrial 4.0”, donde estamos trabajando con las grandes compañías que están metidas en el cambio, las que están

invertidas en México y estamos tratando de ligar la cadena con las Pequeñas y Medianas dentro de este proceso apoyando muchos temas de innovación y de tecnología digital.

Es increíble cómo pasamos de la Revolución Industrial en la invención de la máquina de vapor y después de la producción en serie, y el *cap shop* del mundo en esas épocas era de un siglo. Hoy hay mucho más hogares que tienen un Smartphone, un teléfono inteligente, hoy en términos de cobertura y de velocidad de captación de esa cobertura a lo que nos tomó llevar electricidad al porcentaje de lugares que hay en el mundo y que tienen electricidad.

Entonces, el tema tecnológico hace que el mundo en desarrollo realmente reduzca sus tiempos de ese *cap shop*, de ese rezago, y nos da la oportunidad de que el país puede tener centros que estén a un nivel de competencia importante en esas nuevas áreas y retos, desde el manejo de la información del consumidor en el momento que se pica la caja registradora y cómo eso puede llegar a los temas de diseño y de lo que más se está vendiendo para la línea de producción y poder conectar en un *retail* que te puede hacer una cosa mucho más enfocada a las individualidades, es algo que esta nueva revolución te trae como solución.

Y yo creo que esa parte es lo que estamos tratando de introducir en toda la parte de modernización, o sea, que no sea algo que nos detenga desde el punto de vista del avance.

Las plataformas, comercio electrónico, los temas de circulación de datos son cosas que sí estamos viendo. Creemos que este tema de que si un empleo se va a poner aquí o allá va a terminar siendo irrelevante si vemos realmente la velocidad del cambio.

La agenda de diversificación es fundamental. Con Centroamérica tenemos un gran tratado con todo Centroamérica, y lo complementamos, el Presidente Peña firmó el Tratado de Libre Comercio con Panamá; como región, Centroamérica sin duda es importante, pero la verdad es que tienes que pensar en términos complementarios.

Para nosotros, por ejemplo, el proyecto de Alianza Pacífico fue un mensaje muy interesante cuando todavía Brasil y Argentina no daban la vuelta ahora que sí están en una línea más por libre comercio. Creemos que por ahí tenemos en Alianza Pacífico una plataforma para realmente buscar una ampliación en la integración de América Latina y ahorita estamos, yo diría, un par de meses para cerrar la modernización del acuerdo con Europa.

¿Por qué es importante esto? Les doy un ejemplo que me va a ligar al tema.

Si de repente NAFTA no hubiera, yo tengo amigos en Monterrey, como el productor de piezas aeroespaciales, de repente se pone fuerte, Eduardo Garza, todo lo que él exporta, sin NAFTA pagaría en lo que llamamos nación más favorecida, cero aranceles, no tendría ningún problema.

Pero, por otra parte, Enrique Zambrano, sus chasises son para pickup trucks, y si se acaba NAFTA ahí hay un pico arancelario, las pickups pagarían 25 por ciento de arancel.

Él exporta jugo de naranja, el jugo de naranja pagaría 20 por ciento de arancel, pero si yo acabo mi acuerdo con Europa en abril voy a tratar de lograr cero aranceles para jugo de naranja.

Entonces, todo lo que manda Enrique para Estados Unidos se lo puede absorber el mercado europeo en las mismas condiciones arancelarias, por eso la estrategia de diversificación es parte claramente de una opción alternativa, y yo firmemente creo que el valor del NAFTA más que de acceso es un valor de credibilidad y certidumbre en las disciplinas.

Los acuerdos tienen esas dos facetas: reducir aranceles y garantizar acceso, pero la más importante en el tiempo son las garantías y la certidumbre a las reglas. Un NAFTA que se implementó hace 22 años, cuando Estados Unidos todavía no empezaba su desgravación unilateral en OMC, tenía mucho más valor que lo que hoy tiene. Por ejemplo, los textileros, antes tenían el 20 por ciento del mercado

americano, con respecto a Estados Unidos el fue bajando los aranceles unilateralmente a Vietnam y China esa participación se lo redujo al 12.

Entonces, el valor del acceso de NAFTA de 1994 es muy distintos al valor del acceso de NAFTA de hoy, pero lo que los mercados están reaccionando cada vez que hay miedo de que se acabe NAFTA no es tanto el acceso al mercado, están reaccionando a que se acaben las reglas que regulan los términos de inversión y de crecimiento comercial.

Y en ese sentido, creo que es bien importante que el país esté listo a hacer una agenda innovada desde el punto de vista del Estado de Derecho, de competitividad, claramente por si es necesario sustituir lo que en un momento determinado se perdería con NAFTA.

Y finalmente, los tiempos, Emilio. En los tiempos, yo realmente les diría que para mí hay un espacio real de poder aterrizar esto antes de la elección mexicana. Como siempre, va a depender de la flexibilidad de los agentes involucrados y de que logremos tener un acuerdo, y es bien sencillo, y les voy a dar dos argumentos:

Si yo, como el responsable de este gobierno, de cerrar la negociación, no logro cerrarla con un acuerdo que yo pueda defender públicamente como del interés de México no lo voy a cerrar, porque no voy a ganar absolutamente nada.

No solo me van a poner una golpiza, por decirlo elegantemente, en el debate político, sino que cuando mande ese instrumento al Senado de la República, a diferencia de hace 22 años que el PRI tenía mayorías en todas las cámaras, hoy el PRI no tiene mayorías en el Senado de la República.

Hace 22 años era bien chistoso, cuando negociábamos el NAFTA, que tú recordarás, se sentaba uno a negociar cualquier tema y el americano decía: "Oye, bájale, no te puedo dar libre mercado al jugo de naranja porque si te lo doy se van a enojar los diputados de Florida y si se enojan los diputados de Florida no va a haber votos para aprobar NAFTA, ¿qué quieres NAFTA o jugo de naranja?" Te ponían contra la pared.

Entonces, nosotros queríamos llegarlos con lo mismo hace 23 años y decirles: “No, el maíz no te lo puedo dar tan rápido porque luego mis diputados del Bajío...” Y se nos quedaban viendo de “A mí de qué me estás hablando, si tu presidente les ordena a tus diputados como van a votar.

Entonces, la democracia con toda su complejidad tiene un valor, y tiene un valor de fortalecer la capacidad de negociación del Estado mexicano. Si yo no logro una buena negociación el tratado nunca se va a aprobar en el Senado mexicano.

Entonces, finalmente eso te da ciertas fortalezas.

¿Hay posibilidades de acabar? Sí. Pero tienen que hacer un buen acuerdo que sirva para poderlo defender en la arena política.

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Un par más de preguntas.

- **PREGUNTA:** Secretario, buenas tardes. Ahorita tocando el tema de los tiempos, poniendo el peor escenario, en donde no terminábamos o en este caso usted no terminaba de lograr el acuerdo con lo que estamos esperando de la parte mexicana, desde su punto de vista y metiéndose un poco más personal, ¿estaría dispuesto a seguir sea quien sea el presidente?

- **ILDEFONSO GUAJARDO:** Pero hay uno que quiere bajar los sueldos, ya con lo que gano no me alcanza. Por lo pronto, creemos que hay posibilidades de cerrarlo antes de que termine la responsabilidad de la administración del Presidente Enrique Peña. Y si ese escenario no es esperaremos que el voto decida quién va a ser el próximo Presidente de México, y en función de eso mientras no me bajen el sueldo a lo mejor lo consideramos.

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Muy bien. Siguiente, por favor. Adelante.

- **GABRIEL LOZANO:** Gracias. Buenas tardes. Felicidades por todo el trabajo que se ha hecho en la negociación o la modernización del

Tratado. Soy Gabriel Lozano, de JP Morgan. Dos partecitas: una, bueno, ya tiene que ver un poquito con el tema de la transición política y la condición que puede haber para que las partes traten de llegar a un acuerdo de que, efectivamente, los equipos negociadores van a continuar.

Yo creo que sería una muy idea que se pudiera hablar con los tres mayores partidos y decirles que sería bien importante una continuidad, precisamente por el buen trabajo que han hecho y que ya se mencionaba antes.

No sé si tenga alguna opinión al respecto.

Y la otra era con respecto a lo que hablaban de los diferentes Tratados que hay a nivel internacional y el buen trabajo que se ha hecho para avanzar en Europa y en otros lados, precisamente tratando de señalar lo que se ha hecho bien.

Y aquí, ¿cuáles son los costos que implicaría o se incurriría de la transportación de los bienes, para estar pensando en mercados más lejanos? Hay que desarrollar infraestructura para empezar a enviarlos a Europa o a Asia. ¿Hay algo que se haya empezado a pensar al respecto?

- **ADOLFO GONZÁLEZ:** En todos los tratados hay el capítulo financiero. Ya se cerró el capítulo financiero en el Tratado con Estados Unidos y Canadá. ¿Cuáles son las mejoras que están poniendo ahí y qué tanto se usan estos capítulos que existen en todos los tratados?

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Tomamos otra, señor Secretario. La última.

- **PREGUNTA:** Buenas tardes. No tengo ninguna aspiración política, Secretario, pero gracias por el trabajo que están haciendo tan digno, en esta negociación, para México. Y una pregunta. En caso de un NAFTA renegociados, ¿cómo quedaría el sector a azucarero?

- **ILDEFONSO GUAJARDO VILLARREAL:** Muy bien. La primera pregunta. Yo he estado observando, hubo un debate hace poco en la mañana, con uno de los programas más vistos, y estaban ahí representantes de los tres partidos, y yo escuchaba que los posicionamientos eran muy cuidadosos, como que todos reconocen que el Presidente Peña ha sabido conducir clara y concretamente con mucha responsabilidad una relación muy complicada, inclusive una llamada que se hizo pública, todo el *transcript* de la llamada, y si uno ve el *give take* de esa llamada, ustedes pueden observar claramente que hay mucha prudencia y estrategia e inteligencia de cómo no engancharse innecesariamente en tonteras.

Entonces, ayer en la mañana que escuchaba yo a tres representantes de las campañas, dos de ellos querían regatear y decían: “No, no, técnicamente un 10 y nosotros también vamos a contratar a los negociadores”.

A ver, no nos hagamos bolas, negociadores técnicos sin conducción política no llegan a ningún lado y ustedes lo saben, entonces aquí no hay con que contrato a los negociadores y el problema se me resuelve. No. O el líder tiene claro a dónde quiere llegar, cuál es su responsabilidad y qué tiene que dejar al Estado mexicano como herencia, o los negociadores técnicos no tienen brújula política. Aquí no hay esa división con que: “No, no, 10 a los técnicos, pero cero a los políticos”. No.

Reconozcamos que el Estado mexicano hoy está bien representado en un diálogo complejo y complicado y que hoy nos lleva en una balsa con todas las olas, pero a flote en una relación que no está sencilla.

Si en un momento determinado los partidos quieren reflejar su convicción porque finalmente este país tenga una política de comercio exterior del Estado mexicano, va a haber una prueba que les vamos a poner muy pronto.

Firmé ayer el CPTPP con 10 países y México, en Chile, y el señor Presidente lo va a mandar al Senado de la república para su aprobación. Les pido que acerquen de muy de cerca cómo se van a comportar los

representantes de las diferentes corrientes políticas. Aquí es con hechos, no con bla, bla, bla, votos, veamos cómo van a votar los senadores, y esa es una pequeña inducción.

¿Por qué les digo? ¿Por qué el TPP es importante? No sólo por recomponer la pata asiática de nuestra relación. El TPP fue diseñado bajo la estrategia comercial del hemisferio occidental de un Estados Unidos que ha estado ahí por 50 años, que haya un inquilino que pasó transitoriamente o va a pasar por la Casa Blanca, que lo tiró a la basura, no quiere decir que se acabó la posibilidad de que Estados Unidos regrese al TPP.

Imagínense que México se quede fuera de esa plataforma, que está redefiniendo la estrategia del siglo XXI y comercio internacional. Es fundamental estar.

Entonces, yo más bien me gustaría ver la visión de los partidos que van a votar en el Senado, para darme cuenta de que es un compromiso real o es simplemente de pico para ganar la tranquilidad y la confianza en un momento electoral.

Y la segunda pregunta que es muy importante: en el esquema del plan B, ¿qué pasa si no hay NAFTA? Y se los voy a decir muy rápido, y no estoy haciendo publicidad, pero el Secretario de Hacienda anterior a Pepe Toño Meade me hizo un gran favor antes de irse, y junto con nosotros hicimos un análisis de la cinta de comercio exterior del 2016.

Del cien por ciento de lo que exportamos al mundo, el 80 por ciento se va a Estados Unidos. Del 80 por ciento que se va a Estados Unidos, el 80 por ciento no enfrenta ningún tipo de arancel, aún sin NAFTA.

Solo el 20 por ciento del 80, que es un 16 por ciento, enfrentaría un arancel positivo, pero afortunadamente otra vez, la gran parte de ese 20 por ciento, enfrentaría un arancel promedio del 3 por ciento.

Un auto pagaría el 2.5, claramente no se pierde la ventaja competitiva, pero sin embargo hay un grupo de bienes que representan aproximadamente un 6 por ciento de nuestras exportaciones totales,

que enfrentarían picos arancelarios, camionetas, textiles, ropa, melones, espárragos, pero inclusive hay cosas agropecuarias que no enfrentarían grandes aranceles, como los aguacates, en promedio enfrentarían un 3 por ciento.

El problema está en que también hay que analizar la importación, de lo que importamos también México ha estado bastante liberalizado, pero tenemos que tomar decisiones. Hay una parte que enfrentaría picos arancelarios en el lado mexicano si nos salimos de NAFTA.

Pero las decisiones no se tienen que tomar simplemente para intimidar al otro, también hay que cuidar la competitividad de la industria mexicana y de la economía mexicana.

Les doy un ejemplo, fui a inaugurar una planta que me pidieron inaugurarla --calladitos para que no les hagan broncas arriba-- unas llantas, le metió 600 millones de dólares con 500 empleados, van a exportar 6 millones de llantas al año.

Dije qué te pasaría a ti si se cae NAFTA, dice: “Nada, pagaría un 3 o 4 por ciento de aranceles”. “Dice mi problema es que tú vuelvas loco y pongas como contrarrespuesta un arancel al caucho sintético, que lo traigo de Estados Unidos.”

Si me pones arancel, me hace menos competitivo, y mi mercado de Europa y de América Latina se me puede caer. Entonces, hay que tomar esos sectores, como los estamos haciendo ya con el Consejo Consultivo para Negocios Comerciales Internacionales, sentarnos a la mesa y ver la estrategia en agropecuarios, la estrategia en industrial, la estrategia en textiles, la estrategia en plásticos, en petroquímicos, para tomar las decisiones correctas.

Estoy seguro, aquí sí hay que ser claros, mi oferta de granos, mi oferta alimentaria y por eso la pertinencia de esa pregunta. Yo puedo con mis negociaciones con Brasil y con Argentina sustituir todos los granos que le compro a Estados Unidos comprándolos al sur.

Pero, ¿cuál es mi problema? Que hoy la infraestructura está diseñada para ferrocarriles y tengo que adecuar mi infraestructura portuaria para hacer una sustitución inmediata en ese proceso.

Y sí efectivamente es un tema que es parte de todo el desarrollo que tenemos haciendo hace más de seis meses del modelo alternativo.

Ahora, es bien interesante yo creo que como país con una agenda muchísimo más agresiva de competitividad, nuestro mediano y largo plazo sin duda es muy alentador, porque también tienen una ventaja simplemente liberarte de un mercado que es, por ejemplo, va a ser más caso en aceros.

Por pertenecer a América del Norte pagamos un precio diferenciado de otros mercados, pero si finalmente no vamos a pertenecer a NAFTA, necesitamos movernos para mejorar nuestra competitividad y poder realmente liberalizar.

El problema es --no tengo que explicárselos a ustedes-- cómo resistes la calificación del mercado de una no existencia de NAFTA en el corto plazo, que lo que está valorando altamente son las reglas y las disciplinas que van aparejadas con el acuerdo.

Hubo otra pregunta que fue en el capítulo financiero. No sólo es, si ustedes analizan el comercio del Siglo XXI, es impresionante que todo lo que es el comercio en servicios, todo, el financiero, el de tecnologías de la información. Ha venido creciendo 50 por ciento más velocidad que el comercio en bienes. Cada vez las plataformas de todo tipo están fundamentadas en servicios.

El tratado tiene un capítulo financiero que por cierto no se ha cerrado, pero que te determina las reglas del juego desde dónde puede competir, cuáles son las exigencias para tener presencia en los mercados, dónde debe de estar las plataformas, cuáles son las regulaciones para el tránsito de bases de datos.

O sea, hay todo un esquema de regulaciones, incluyendo elementos de que puedes ofrecer servicios transfronterizos desde el punto de vista electrónico, y que quedan regulados en ese capítulo.

Ese capítulo 1 se cierre, hay un solo tema pendiente y está por cerrarse, pero todo el capítulo de servicios incluye algo que ahorita Washington está cerrado a discutir, que son las Visas NAFTA.

Cómo vas a abrir el sector servicio si tus profesionistas no tienen una Visa apropiada para ir y tener estancias de tres meses en una empresa que ofrece servicios de informática o de diseño de nuevas plataformas.

Las Visas NAFTA son esenciales para el tránsito de personas no por migración permanente, sino para darle efectividad al sector servicios.

Y finalmente sector azucarero. El azúcar ha sido la parte más amarga del NAFTA original. En el NAFTA original la negociación había sido despiadadamente exitosa a nuestro favor, tan despiadadamente exitosa que cuando se dieron cuenta se dieron cuenta en Washington promovieron unas cartas paralelas, porque no había manera que lo iban a poder aprobar.

Entonces, mandaron llamar a mis amigos, a Washington, y les dijeron: la fórmula con la cual había definido los excedentes azucareros no contemplaba el mercado integral de edulcorantes, porque haz de cuenta que habíamos obtenido que todo exceso de producción de azúcar en México se la podías mandar, pero no consideraron ellos que si nosotros sustituimos fructuosa por azúcar, podríamos generar un excedente artificial de azúcar e inundarles el mercado.

Ahora, eso se solucionó haciendo una fórmula que consideraban las dos cosas, fructuosa y azúcar, pero aún ni con eso los norteamericanos arrastraron los pies y se tardaron de 1994 hasta el 2008 para reconocernos lo que habíamos logrado en la negociación.

Estuvieron haciendo una bola de trampas en términos, por la gran influencia que usted conoce de los refinadores norteamericanos.

Finalmente se abrió el mercado de azufre del 2008 totalmente; el año 2013 y 2014 fueron unas afiras excepcionales, el mercado mundial se inundó de azúcar y Estados Unidos que maneja un programa de azúcar para controlar precios y garantizar precios altos de consumidores estaba en un debate interno porque se les estaba cayendo el mercado, porque por primera vez les habíamos mandado dos millones de toneladas de azúcar al mercado norteamericano y estábamos presionando a la baja el precio.

Entonces, los refinadores no podían hablar aquí con los nuestros porque podía ser una violación a las leyes de competencia. Finalmente pusieron un caso contra dumping y subsidios en el 14, y yo hice la negociación con Michael Froman para suspenderlo, de tal manera que no impusieran aranceles casi del 80 por ciento combinados y dejar abierto el mercado. Ese acuerdo sigue vigente, lo tuve que renegociar, de hecho yo soy el primer Secretario de Comercio, de Economía de cualquier país que hizo el primer acuerdo con la nueva administración, y fue con Will Rose el nuevo acuerdo de azúcar.

Mantuve la posibilidad de enviarles todos los excedentes posibles, pero tuve que cambiar la combinación entre azúcar cruda y refinada que era el problema de los refinadores.

¿Qué es lo que quise garantizar? Que no hubiera un daño en los cañeros, en la base del sector productivo, pero si analizamos hoy el precio del bulto de azúcar en el mercado mexicano está exorbitantemente caro, estamos tronando a los productores de confitería, estamos tronando a los productores, porque ahorita nuestro precio está más alto que Estados Unidos.

Finalmente el efecto lateral de este acuerdo es que les permites organizadamente quitar un excedente del mercado y poder mantener precios en el mercado doméstico. Eso tampoco es muy bueno para la competitividad interna de la economía.

¿Qué va a pasar en el nuevo NAFTA? Claramente no vamos a cambiar nuestro derecho, obviamente el caso sigue vigente y, por lo tanto, el acuerdo de suspensión se mantiene, pero no habrá un cambio radical

en el modelo original de poderles exportar este excedente de edulcorantes que se genera en la economía mexicana.

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Señor Secretario, a nombre de la Asociación de Bancos de México, le agradecemos profundamente de verdad esta Conferencia Magistral en nuestra edición número 81 de la Convención Bancaria, y me uno a la felicitación y al reconocimiento por esta labor tan complicada que está haciendo con el NAFTA, con Estados Unidos.

Muchas gracias de verdad.

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Muy bien, señoras y señores, yo los invito a que permanezcan en sus lugares, porque a continuación, sin receso alguno, vamos a iniciar con nuestra ceremonia de clausura.

- - -o0o- - -