

14 de noviembre de 2018

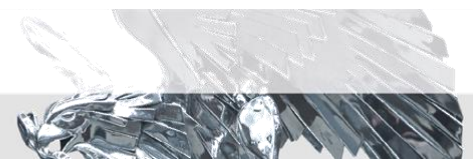
Versión Estenográfica

**Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores;
Relaciones Exteriores América del Norte y
Economía, con el Secretario de Economía del
Gobierno Federal, Maestro Idefonso Guajardo**





ENRIQUE MONTES SÁNCHEZ
Director de Registro Estenográfico



Ciudad de México, 14 de noviembre de 2018.

Versión estenográfica de la reunión de trabajo de las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores; Relaciones Exteriores América del Norte y Economía, con el Secretario de Economía del Gobierno Federal, Maestro Ildelfonso Guajardo Villarreal, celebrada en la sala 6 del Hemiciclo, el día de hoy.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Buenos días.

Vamos a iniciar la Reunión de las Comisiones de Relaciones Exteriores; Economía; y de Relaciones Exteriores, América del Norte.

Les damos la bienvenida a las y los Senadores miembros de las Comisiones, a los representantes de los medios de comunicación que nos acompañan y, por supuesto, le damos una muy cordial bienvenida al Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo Villarreal, quien fue parte fundamental para la modernización del nuevo acuerdo comercial con los Estados Unidos de América, del Norte y Canadá.

Bienvenidos los funcionarios que nos acompañan y, por supuesto, el grupo de asesores que están aquí con nosotros.

Para estas Comisiones es de la mayor trascendencia profundizar en las implicaciones que el nuevo acuerdo tiene para nuestro país.

Como parte de un serio proceso de reflexión que debe emprender este Senado de la República, no cabe la menor duda que la presencia del Secretario Guajardo es fundamental para conocer los diversos aspectos del nuevo T-MEC.

El Senado de la República es el órgano legislativo competente para valorar y analizar el nuevo acuerdo, para ello, hemos realizado un primer encuentro con los integrantes del “Cuarto de Junto”, la semana pasada, que estuvieron aquí acompañándonos y hoy el Senado realiza esta importante reunión con una parte fundamental del equipo negociador.

Gradualmente realizaremos otros encuentros y eventos para elaborar un dictamen bien fundamentado.

Agradezco la presencia del Secretario Guajardo, les reitero nuestra más cordial bienvenida a este Senado de la República, así como al Presidente de la Comisión de Economía, el Senador Gustavo Madero y a los Senadores que nos acompañan.

Muchísimas gracias.

Pasando al orden del día, tenemos como segundo punto la participación del maestro Ildelfonso Guajardo Villarreal, Secretario de Economía.

Muchas gracias, Secretario, por estar aquí.

Adelante.

El Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo Villarreal: Gracias.

Gracias Presidenta.

Agradezco a la Senadora Gina Andrea Cruz su presentación.



Agradezco al Senador Gustavo Madero, Presidente de la Comisión de Economía, también a esta convocatoria conjunta de comisiones.

El Embajador Vasconcelos se disculpó por algún otro compromiso, pero agradezco también a todas las Senadoras y Senadores que nos acompañan esta mañana, de las tres comisiones que en forma unida están haciendo este análisis.

Me gustaría compartir con ustedes esta presentación por lo que intentaré no tardarme más de 20 minutos, en tres segmentos.

El primero, para poder entender la circunstancia que enfrentamos a partir de noviembre 8 de 2016, que viene a consolidarse con la toma de protesta de la nueva administración de Washington, habría que hacer un análisis de lo que está pasando en el contexto internacional y de cómo el esquema de la construcción y de la arquitectura del multilateralismo económico está siendo afectada a nivel internacional, porque parecería ser que cuando escuchamos las primeras líneas de un discurso hacia cierres de economías, hacia crítica a la integración global y de la generación de riqueza, en forma de cadenas globales de valor, parecería que simplemente los interlocutores de ese discurso no están entendiendo cómo funciona la economía, pero el problema tiene un mayor nivel de profundidad, más bien lo que está pasando es que hay sectores importantes de población en el mundo desarrollado, que son ahora, como los define Stiglitz, los nuevos opositores de la globalización, los nuevos segmentos de población que consideran que no han sido tratados correctamente.

Y esto lo vemos claramente hacia el norte cuando Estados Unidos, habiendo jugado el papel del arquitecto, de la arquitectura multilateral a nivel global en la postguerra, construyendo un esquema de desarrollo, vía el Plan Marshall, vía la reconstrucción de Alemania, vía la reconstrucción de Japón, la creación del organismo multilateral comercial, donde había preferencias marcadas y tratamiento favorable al mundo en desarrollo para incentivar o integrarse a un mundo de integración económica global, este proceso fue muy exitoso en el siglo XX, principios del siglo XXI, porque veíamos cómo naciones al ser parte de las cadenas globales de valor empezaron a cambiar su rol.

En los años noventa, por ejemplo, el 2 % de las manufacturas globales se producían economías emergentes, en menos de dos décadas ya es el 3 % de estas economías que tienen las cadenas globales de valor.

¿Qué pasa con esto? Es clarísimo que el crecimiento del comercio ha traído una reducción de la pobreza internacional, pero en el momento donde llegamos a nuestra era en esta circunstancia y tiempo, vemos cómo elecciones muy importantes a nivel global, están siendo definidas por segmentos de población que están mandando un mensaje a sus gobiernos de que no les ha parecido la manera como les ha afectado el proceso de reacomodo de los ciclos productos a nivel internacional.

Y tenemos el caso más claro de nuestros vecinos del norte donde la elección del 6 de noviembre, todo un segmento muy asociado con el cinturón del óxido, que es el cinturón manufacturero norteamericano, votó de manera inesperada y cambió históricamente el resultado de la elección.

Eso nos dice que no estamos frente a un problema transitorio en nuestra relación con el norte, estamos ante un ajuste estructural donde ya la construcción de consensos y de acuerdos tiene que estar permanentemente cerca de la determinación de consensos en democracias.

Esto claramente define una estrategia de negociación, no es cuestión de ver cómo atemperamos al nuevo vecino ni cómo lo aplacamos y le damos dos, tres fichitas y esperamos que los vientos cambien, y que venga una elección y que lo reemplace.

Yo siempre en esta negociación fui de los que creyeron que no había situaciones rápidas, que había que cimbrarse bien parado y habría que enfrentar una negociación a fondo para llegar a acuerdos que fueran realmente integrales y que tuvieran permanencia y mayor seguridad en el tiempo, y eso es lo que define la estrategia en el proceso de negociación, arrancando, inclusive ante del inicio de la negociación formal con señales muy claras, muy, muy radicales, totalmente contrarias al entendimiento comercial, económico de nuestra época; por ejemplo, a Estados Unidos ya no le gustan los déficits, quiere reducir su déficit con todo el



mundo y los 800 mil millones de dólares que tienen de déficit es nefasto, han tomado ventaja de nosotros y por lo tanto, todo el mundo tiene que jugar un nuevo juego porque quieren eliminarlos.

La primera pregunta que un economista se hace, y díganme las implicaciones negativas que ha tenido el déficit desde el punto de vista del conjunto de la economía norteamericana. Sí, se han perdido empleos en el sector manufacturero, pero se han cuadruplicado en el sector servicios y en el sector de tecnologías y el sector de mayor valoración.

El problema en la política es que los perdedores no necesariamente se ven reflejados en los ganadores, y es lo que crea la desestabilidad política que enfrentamos.

Eso nos llevó a una estrategia de negociación a partir de agosto del 17, que tuvimos que ser muy claros sobre las bases fundamentales de un acuerdo comercial.

Yo les diría que trajimos al Senado de la República un documento del 2 de agosto del 17 donde se establecieron los objetivos de esta negociación y esos objetivos fueron muy claramente señalados en cuatro líneas fundamentales, la primera era que nada de lo que negociáramos iba a trastocar lo que es la esencia de la competitividad construida en América del Norte, y esa fortaleza es porque habíamos pasado simplemente de una región que competía libremente en el comercio o que se beneficiaba del comercio a cero arancel, pero también habíamos construido una plataforma productiva, estábamos haciendo cosas juntos y cualquier restricción, obstáculo a la eficiencia de industrias como la aeroespacial, como la automotriz, como la de dispositivos médicos, pudiera afectar la manera como estábamos compitiendo en el mundo y cómo estábamos integrándonos en la generación de oportunidades de inversión y de empleos.

Dónde diría que están los principales resultados de este primer meta comprometida con el Senado de la República, en materia de esta competitividad, uno de los elementos que más podemos subrayar, es que las reglas del juego para producir cosas juntas que estén sujetas a 0 arancel por este acuerdo están definidas por algo que se llama reglas de origen.

Las reglas de origen no son otra cosa más que cuánto debe de tener un producto hecho en América del Norte para que se beneficie de arancel 0, quiere decir qué tanta integración regional debe de tener.

Y entonces los diferentes elementos que hacemos en América del Norte, tiene diferentes reglas de origen, el acuerdo tiene 12 mil reglas de origen, haberlas trastocado con la visión inicial norteamericana, hubiera claramente representado una disrupción total y una falta de competitividad de los productos hechos aquí frente al resto del mundo.

El objetivo inicial de nuestros socios era llevar a un extremo la integración de origen.

Por ejemplo, hoy un televisor de pantalla plana de Tijuana que exportamos a América del Norte tiene un 36 % de contenido regional, si de repente lo queremos llevar a un 95, como pretendían en Estados Unidos, para una LG o un Samsung, en lugar del costo de trasladar procesos productivos, era más fácil pagar el arancel de entrada a Los Ángeles que es el 15 %, que reestructurar su industria.

De esa manera, el primer resultado que yo subrayaría es que de las 12 mil reglas de origen que están reflejadas en este acuerdo, finalmente 11 mil 995 quedaron totalmente inalteradas, sólo centramos la negociación en 5, que fueron vidrio, fibra óptica, petroquímicos, acero y automotriz. Y de estas 5, yo diría que Petroquímica fue una negociación que realmente avanzó con respecto al NAFTA original y en el nuevo T-MEC Tendrán reglas que ellos las consideran de cuarta generación, realmente de un nivel muy avanzado, que lo consideran sumamente favorable, vidrio y fibra óptica fueron alineados perfectamente con los intereses de la industria mexicana y en el caso de aceros fue una negociación que de haber empezado un objetivo de 237 fracciones arancelarias, fueron 3 las fundamentales y llegamos a arreglos que fueron óptimos para la industria nacional.

En el caso automotriz fue la única de 12 mil reglas de origen que reflejó un alto grado de complejidad, los norteamericanos pretendían 85 % de integración para ser beneficiarios de 0 arancel, hoy estamos a 62.5, y terminamos en un 65 % de integración.



Pero a la pretensión de moverle más a elementos que eran claramente criticados por la administración en Washington, siempre apuntando que era un tema donde México tenía preferencias desde el punto de vista de inversión por las diferenciales salariales, la pretensión era tratar de determinar salarios por decreto, sabemos que los mercados no funcionan así, es el fortalecimiento de los derechos laborales lo que hacen más competitiva la definición de salarios y ahí lo que terminamos haciendo, también para suprimir una pretensión norteamericana, que querían que del 85 que estaban intentando hacer, que el 50 % fuera hecho en Estados Unidos, cambiamos esa formulación y terminamos con que el 75 % del automóvil será hecho en América del Norte y del 75, un 40 % será hecho en regiones de salario por encima de 16 dólares la hora, quiere decir esto que un 60 % será producido en una zona de cualquier salario.

Y de este mismo compromiso con el Senado, el tema de facilitación de comercio, este acuerdo lo relanzamos en esquemas de modernización donde realmente nos comprometimos en una serie de apartados para mejorar la facilitación e integración que es fundamental en la integración productiva de América del Norte.

El segundo objetivo que habíamos comprometido con el Senado de la República era el mantener la certidumbre del comercio y la inversión, los acuerdos internacionales comerciales, no son sólo para facilitar el libre comercio de mercancías, una gran parte de un acuerdo es para mandar señales claras de compromiso, de certeza, de estabilidad y de garantías y disciplinas para poder generar la confianza en la inversión conjunta en América del Norte.

Y uno de los retos que teníamos era que desde el inicio de la negociación Estados Unidos había tomado una posición donde querían destruir todos los mecanismos de solución de controversias, bajo el posicionamiento del lema aquel de América primero y de nada puede estar por encima de las leyes americanas, querían prácticamente destruir el sistema de solución de controversias.

¿Por qué es fundamental el sistema de solución de controversias? Porque es el único que nos da certidumbre de que el socio unilateralmente no va a tomar decisiones que no sean necesariamente equilibradas dentro de los acuerdos alcanzados.

De esta manera nos pusimos a trabajar, ¿qué estaba en riesgo? La desaparición del capítulo 19, solución de controversias comerciales, estaba en juego el debilitamiento del capítulo 20 para dirimir controversias Estado-Estado que son los que le dan solidez al acuerdo y el capítulo 11 de controversias inversionista-Estado.

Al fin del día, ¿qué logramos? Preservar esta integridad del capítulo 20, preservar en su integridad el capítulo 19 y preservar la parte más importante de las inversiones que se ejercen en México, en el capítulo 11.

Adicionalmente esa certidumbre pasaba por elementos muy importantes, como no permitir el regreso a ningún tipo de restricciones cuantitativas y ningún tipo de aranceles.

El acuerdo logrado en su esencia es un acuerdo totalmente de libre comercio, no hay restricciones cuantitativas ni aranceles determinados.

Dentro de esto había una amenaza también para la certidumbre del comercio sobre un instrumento que querían introducir para hacer de manera rápida investigaciones en productos perecederos que era violatorio a la Organización Mundial de Comercio.

Nosotros eliminamos la posibilidad de que metieran este tema que se llamaba seasonality o estacionalidad en favor del sector agrícola mexicano y sobre todo de productos frescos mexicanos.

Mantuvimos para la certidumbre nuestra capacidad de responder ante agresiones arancelarias o acciones como las que usaron en este NAFTA actual en materia del acero, teniendo nuestra capacidad de poder contestar inmediatamente y antes que cualquier nación en aranceles a productos importantes de exportación de Estados Unidos a México, como lo hicimos en esta ocasión, el nuevo NAFTA lo mantiene.

Un elemento fundamental era modernizar un acuerdo que tenía más de 24 años de operación y fue lo que nos llevaron las primeras 8 rondas de negociación, nos propusimos ir avanzando en lo que representaba un alto grado de complejidad o de controversia y realmente aprovechamos la primera parte del año en



aproximadamente 10 capítulos para ir modernizando el NAFTA, introduciendo elementos que no existieron en su primera negociación, Telecomunicaciones, comercio electrónico, tecnologías de la información para los nuevos sectores manufactureros basados en tecnologías de la información, mejoramos todo el entendimiento en materia de telecomunicaciones, agregamos elementos de nueva generación en materia de Internet, entonces realmente logramos el objetivo de actualización.

Y luego claramente era muy importante dar un relanzamiento a un acuerdo de mayor calidad, el NAFTA original había sido negociado por la administración Bush en un inicio, se había terminado la negociación, ganó el Presidente Clinton la elección inesperadamente y afortunadamente el Presidente Clinton, para poderlo apoyar, estableció algo que creo que el NAFTA fue el primer acuerdo internacional que incluyera elementos desde el punto de vista social como derechos laborales y derechos ambientales, desafortunadamente se incluyen como acuerdos paralelos, que no estaban sujetos al mismo mecanismo de solución de controversias, por eso pasaron más de 20 años y ni un solo caso en materia laboral o en materia ambiental, el nuevo NAFTA o el nuevo T-MEC, o el NAFTA modernizado lleva una mejoría absoluta en su apartado que tiene que ver con inclusión, un capítulo muy fortalecido de derechos laborales, un capítulo de derechos ambientales, un capítulo anticorrupción que es el primero, de solución de controversias a este nivel de intensidad y adicionalmente un capítulo para poder promover en la participación de las Pymes que prácticamente no tuvieron las mismas oportunidades en estos primeros 20 años del acuerdo.

Este, de alguna manera fue el reporte que yo entregué el día que vine a la Junta de Coordinación Política a dar cuentas sobre el resultado de los compromisos en este proceso.

Finalmente compartiría con ustedes lo que aprendimos en esta negociación.

Primero, aprendimos que las soluciones de política pública para poder soportar o respaldar acuerdos internacionales en un mundo como el de hoy no pueden estar simplemente flotando por sí solas sin una validación permanente de democracias participativas, el primer error que se comete es haber dejado 22 años el NAFTA original sin que el secretariado haga mecanismos de revisión, consultas y valoración de lo que se ha logrado. Eso se corrige en el nuevo acuerdo con un sistema de revisión.

En el mundo global es hoy imposible mantener instrumentos de política pública internacional que no estén sujetos a consensos de las sociedades que lo respaldan.

Segundo elemento que se aprendió en este proceso. Los instrumentos de política comercial, internacional no son varitas mágicas que resuelven el dilema del desarrollo y la equidad, son elementos que, sin duda, generan crecimiento, pero en ausencia de la agenda nacional correcta no van a resolver el problema de la inequidad, ni de la pobreza, ni de la diferencia de desarrollo regional. Por lo tanto, la agenda interna en complemento con la agenda internacional es un elemento internacional para lograr esos objetivos.

Tercero, la calidad de un acuerdo importa, y por eso en los nuevos elementos que les comenté en materia de inclusión para darle sustentabilidad a lo acordado.

Y, por último, no se puede avanzar en la ejecución por más positiva que haya sido 20 años, sin haber estado claramente en una interrelación con nuestros aliados continentales para seguir apoyando la validación de lo acordado, porque si no, volveríamos a estar una vez más, 22 años después frente a la coyuntura de la posible salida de nuestro principal socio comercial.

En resumen, el acuerdo que ustedes han estado analizando es un acuerdo que sin duda mantiene y respalda el espíritu original, le da un fortalecimiento en sus esquemas de inclusión y, sin duda, le da un mecanismo de revisión que a diferencia de lo que tenemos hoy, le daría fortaleza a través del tiempo.

Ahí sería cuanto, Presidenta y estoy a las órdenes de las señoras y señores Senadores.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias, Secretario.

Creo que para las Comisiones Unidas será de gran importancia esta oportunidad en la que nos comparte la información, ahora sí que de viva voz de quien estuvo siempre al frente de la negociación de este Tratado tan importante para nuestro país.



Antes de continuar y pasar al punto de preguntas por parte de los Senadores, quiero pues hacer mención de la presencia de los mismos.

Se encuentra con nosotros el Senador Mauricio Kuri.

La Senadora Indira Rosales, gracias, Senadora.

La Senadora Minerva Hernández,

La Senadora Claudia Ruiz Massieu.

La Senadora Claudia Anaya.

La Senadora Verónica Martínez.

La Senadora Malú Micher.

El Senador José Antonio Cruz Álvarez.

La Senadora Nancy De la Sierra.

El Senador Napoleón Gómez Urrutia.

La Senadora Bertha Alicia Caraveo.

Y el Senador Samuel García.

Asimismo, por parte de la Secretaría de Economía, nos acompaña Kenneth Smith Ramos, Jefe de la Negociación Técnica, gracias por estar aquí.

Salvador Behar Lavalle, Jefe Negociador Adjunto, gracias.

Edgar Alejandro Guerrero Flores, Director General de Vinculación Política.

Se encuentra Oscar Hinojosa, gracias por estar aquí.

Se encuentra con nosotros Olinka Vieyra, gracias.

Y Jonathan Torrecillas, gracias por estar aquí todos.

A continuación, doy el uso de la palabra a las Senadoras y Senadores que gusten participar.

La Senadora Malú Micher.

Adelante, Senadora.

La Senadora Martha Lucía Micher Camarena: Buenos días, Secretario.

Bienvenido, qué bueno que está aquí.

A mí me gusta esta frase final de lo que usted mencionó, relacionado con este análisis de esta revisión que se hizo, la necesidad que usted ve, más bien de esta revisión que debe revisarse y que no se hizo durante 22 años.

Me da gusto escuchar eso de usted y me gustaría que profundizara nada más en qué consistiría o cuál sería la propuesta que se debiese llevar a cabo en materia de revisión, es decir, qué debió haberse revisado, no



dejarse avanzar, no dejarse pasar en este tiempo, que a mí me parece que sí, estoy totalmente de acuerdo con esa postura y lo otro es que usted mencionó cinco elementos y se me fue uno, mencionó petroquímica, mencionó vidrio, se me fueron, fibra óptica, exacto, me los podría nada más recordar, porque me gustaría profundizar en esas 5, y cuáles de su punto de vista van a beneficiar mucho más a nuestro país, se lo digo porque yo vengo de Guanajuato, donde tenemos la producción automotriz fuertísima y quería yo saber cómo estuvo ahí la negociación en ese tema.

Si bien el capitulado da cuenta, evidentemente de un trabajo importante, con inclusión de temas tanto técnicos como laborales y ambientales, no veo qué opina usted de la reducción de brechas de desigualdad en estos temas, es decir, cómo está incidiendo un tratado como el T-MEC en la distribución de brechas de desigualdad, me estoy refiriendo a temas laborales, sociales, cuál ha sido la incidencia y cuáles serían sus recomendaciones.

Muchas gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias, Senadora.

Senador Mauricio Kuri, por favor.

El Senador Mauricio Kuri González: Muchas gracias.

Señor Secretario, primero que nada felicitarlo. De corazón le digo que es una excelente labor que no fue nada fácil, a reserva de lo que veíamos desde aquí afuera era que fue un poquito con prisas, pero no fue por parte de usted, sino por parte hasta del Canciller, creo que nos decían que vino por ahí la presión, pero bueno, creo que esta negociación al cabo se dio, no fue la mejor para el país, pero no es igual de amigable como la que teníamos antes, sin embargo entiendo las circunstancias. Yo tengo tres preguntas, con la nueva realidad que tiene el Congreso de Estados Unidos, ¿hay algún cambio? Es decir, vamos a poder estar en mejores condiciones para negociar.

La segunda pregunta, usted comentaba que está bien que se realicen revisiones periódicas, esto es más o menos como la cláusula Sunset, que la cambiaron, que desde mi punto de vista fue un poco maquillada y en la parte personal creo que sí causa incertidumbre para los inversionistas tanto extranjeros como mexicanos.

Por último, leía algo el día de hoy, no me acuerdo en qué periódico, pero que decía que Trump quería poner nuevos impuestos a la parte automotriz, creo que es una declaración que la vi hoy, así como superficialmente y estás serían mis tres preguntas, señor Secretario y felicidades otra vez.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias, Senador.

Senador José Antonio Cruz, por favor.

El Senador José Antonio Cruz Álvarez Lima: Buenos días, yo también quisiera felicitarlo, señor Secretario por su tarea a favor de los intereses de México a unos días de que termine su gestión pues que sepa usted que muchos opinamos que ha sido un buen funcionario.

En segundo lugar yo quisiera sacarlo de su zona de confort profesional, usted estuvo en Washington muchos meses, trató a muchos actores políticos de los Estados Unidos y siendo inteligente como ustedes, quisiera que nos diera su opinión de qué podemos esperar de las relaciones con los Estados Unidos en vista de estos cambios políticos y pues en las circunstancias que se viven dentro del gobierno del señor Trump, y dónde estarían los focos rojos para la relación futura de México con Estados Unidos.

Gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Vamos a tener tres intervenciones y respuestas por parte del Secretario.

Adelante, Secretario.



El Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo Villarreal: Gracias, en el caso de las preguntas de la Senadora Martha Lucía Micher, la propuesta de la revisión del acuerdo nos permite tratarla conjuntamente con la pregunta del Senador Mauricio Kuri sobre la cláusula Sunset, porque están asociadas.

El tema básico es que en el primer NAFTA, su secretariado nunca hizo un esquema ni siquiera por voluntad propia, no por obligación de revisar lo que ya había pasado en el Tratado, el acuerdo del que tenemos hoy, de que todavía ha estado en funciones, sí ha sido un acuerdo con grandes beneficios para los tres países, pero era clarísimo que al menos en uno de los tres había un foco rojo, y es que parte de una población en el sector manufacturero que ha sido afectada por la robotización, las tecnologías, por la entrada de China a la OMC, vieron mermadas sus expectativas de vida.

Y el tema es que no había manera de haberlos dejado descuidados, debieron de haber definido políticas públicas para poder compensar aquello que estaban siendo claramente, digamos de alguna manera afectada por este proceso.

Y entonces en esta negociación a lo que íbamos es a tratar de definir un esquema calendarizado, obligatorio de ver, una vez que lo pusimos en operación, cuáles han sido los efectos del mismo acuerdo.

Y aquí la idea fue establecer un mecanismo de cada seis meses, para que brindara períodos presidenciales tanto en México como en Estados Unidos, y al mismo tiempo, en esa revisión dar un horizonte 16 años adelante para garantizar certidumbre.

Recordarán ustedes que la propuesta original norteamericana era muerte súbita a los cinco años, o sea, no revisarlo, es decir, si los líderes no están de acuerdo, simplemente no se va a renovar y ahí muere, eso sí tendría una incidencia terrible en los horizontes de planeación de las inversiones.

La nueva solución, lo que hace, es que nos obliga a estar pendientes de las implicaciones, los efectos, a hacer ajustes y afines al tratado y proponerlo a los tres líderes y relanzarlo con certidumbre a 16 años.

Ahora, el hecho de que lleguemos a 16 años a una revisión, si el secretariado le toma más tiempo, puede extenderse al séptimo año a la revisión, todavía estando dentro del plan de los 16, al octavo, al noveno, al décimo, hasta que haya una definición conjunta para ver cómo se modifica y cómo se plantea.

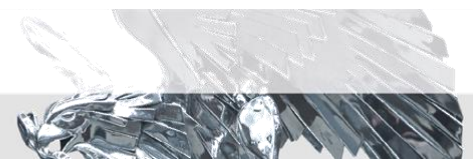
Creemos que la peor incertidumbre es saber que no hubo mecanismos de revisión, y de repente nos despertamos un día con la posibilidad de que este acuerdo se hubiera eliminado.

Ahora, en el caso de las reglas de origen, el mensaje que quiero mandar aquí es que frente a un esquema disruptivo donde pretendían hacer que nada pudiera entrar de otras regiones del mundo, logamos que 11,995 fracciones las dejaran tranquilas, y siguiéramos con los procesos de integración que hay en todos los estados de la república en la industria aeroespacial, en la industria de camiones de carga, en la industria de dispositivos médicos, y sólo la negociación dura, se vino en prácticamente una regla de origen, que es la que a usted le preocupa que implica a su estado, la regla automotriz.

De la regla automotriz, yo le diría lo siguiente. Sin duda, al escuchar ustedes todo el planteamiento de posicionamientos de campaña del candidato Trump, y desde antes, su obsesión en todo este proceso, ha sido la visión que tiene de que el sector automotriz norteamericano ha sido, digamos, se ha tomado ventaja de él, y que todo el mundo le ha robado a Estados Unidos el mercado del sector automotriz, porque, por ejemplo, si Estados Unidos exporta un automóvil a Europa, en Europa paga el 10 % de arancel; mientras que un BMW, un Audi al ir a Estados Unidos, paga el 2.5 % de arancel.

Si ustedes han ido a Japón, y a Corea del Sur, pueden hacer un concurso con sus hijos o sus nietos, y les dicen, te doy 100 dólares por cada auto americano que veas en cada 50 autos, y no va usted a perder los 100 dólares, porque no hay autos americanos circulando ni en Corea ni en Japón.

Entonces, frente a una economía tradicional donde las operaciones comerciales no son lo que determina el bienestar de las naciones, usted puede decir, pues sí, los iPhone se producen en China, pero el costo de



manufacturar un iPhone es el 13%, quién tiene los derechos de innovación, quién tiene las patentes, quién tiene las regalías, pues los Estados Unidos.

Entonces, el esquema es que en un entendimiento de economía mercantilista del Siglo XVIII pues sí, enoja mucho las circunstancias de la vida automotriz. Pero eso es lo que se piensa en Washington.

Entonces a partir de ello, nosotros teníamos que sacar una negociación que nos permitiera fortalecer nuestra integración con América del Norte y blindarnos del nuevo posicionamiento norteamericano en esa industria frente al resto del mundo.

Entonces, ¿cómo conducimos esta renegociación?

Bueno, pues tratar de ajustarle los parámetros más cercanos a lo que ha sido exitoso.

Entonces, ellos dijeron, queremos el 85 %, Nafta actualmente tiene 32.5 % de partes hechas en América del Norte para que sea beneficiario de cero aranceles. Llegamos a un intermedio, 75 %.

Y, lo que originalmente querían que el 50 % del automóvil fuera hecho en Estados Unidos, o sea del 85%; nosotros decimos, no hay acuerdo internacional donde haya contenido sólo nacional, sería totalmente inaceptable.

¿A dónde llegamos?

A que el 40% del 75% sea hecho en una zona de alto salario, y el 60% sea hecho en cualquier zona de salario, eso nos da a México un universo de 60% potencial, y se reparten 40% entre Canadá y Estados Unidos.

Adicionalmente se sube la regla de contenido de acero. Ahora el 70% del acero que lleva un automóvil tiene que ser de la región de América del Norte.

Verá usted que esta solución tiene muy contentos a los productores de autopartes, porque ahora requerirán más autopartes hechas en América del Norte.

Obviamente no se nos escapa que si no cuidamos cómo se integra el auto, podemos perder competitividad frente a los autos asiáticos o frente a los autos europeos, pero tenemos que seguir manteniendo ese nivel de competitividad frente a otras regiones del mundo.

Al fin del día la solución, si usted me pregunta, sí, es una regla muy compleja, pero cuando tuve el diálogo con las dos empresas automotrices mexicanas, le puedo decir que 5 de ellas que representan el 70 % de la exportación mexicana no tiene ningún problema para ajustarse a estas nuevas reglas del juego a partir del primero de enero del 2020.

El 30 % que tendrán que hacer ajustes mayores para ajustarte a ese nuevo esquema, ellos lo que les garantizamos frente a la incertidumbre que hay con el resto del mundo, a los europeos y a los asiáticos, es decir, el peor escenario que vas a tener mientras no cumplas, es que Estados Unidos va a respetar el arancel del 2.5 %, sobre todo frente a lo que ustedes leyeron hoy y ayer de la famosa 2.32 y de los cambios que pueda hacer Estados Unidos en materia de tarifas aranceles automotrices, esta es una protección fundamental, porque el 2.5 % de arancel no saca a nadie del mercado, pero eso es mientras llegan a ajustarse a las nuevas reglas de integración.

Entonces, en resumen, es una solución que nos garantiza el libre comercio en América del Norte, nos da reglas más complejas, pero que son alcanzables, y le da certidumbre al esquema de inversión en el sistema automotriz.

Aprovecho, porque también el Senador Mauricio Kuri hizo una observación sobre la 2.32 en materia automotriz, y en este sentido, aprovecho el tema automotriz para decirle.

¿Qué pasa en el acuerdo?



Como yo estoy consciente a la hora de negociar que tarde que temprano, como lo dio a conocer la prensa ayer, Estados Unidos va a plantear una controversia con el resto del mundo en materia de autos, y esa investigación la pueden llevar a decir, vamos, por seguridad nacional, que es muy dudoso el argumento a poner 25% de aranceles a los autos que vengan de todo el mundo, yo no podía seguir negociando en ausencia de esa posibilidad, entonces, yo lo que hice fue negociar una carta "side letter", que forma parte del acuerdo integral donde lo que yo hago es comprar un seguro contra la 2.32.

¿Qué naturaleza tiene ese seguro?

Yo dije, que en 2017 México exportó a Estados Unidos 1 millón 750 mil vehículos; la tasa promedio de crecimiento de la industria automotriz en el sexenio del presidente Enrique Peña fue del 9% anual, es la más alta en la historia.

Bueno, en mi negociación lo que reflejé es garantizar que en este sexenio podamos crecer en nuestras exportaciones a los Estados Unidos al 9 %, y, por lo tanto, yo me protegí con una posibilidad de que, si llegaran a hacer eso, a 2 millones 600 mil vehículos mexicanos no le pueden cobrar nada más allá del cero arancel.

Entonces, en ese sentido estamos cubiertos con una capacidad de crecimiento casi del 55 % o 60 %.

Ahora, esto lo reflejamos también en el sector de autopartes, porque cualquier cosa que hagan pudiera hacerse extensivo el sector, ampliado el sector de autopartes, y ahí también garantizamos esa protección con una posibilidad de crecimiento del nivel actual que son 78 millones de exportaciones a un nivel que nos lleva casi a 118 mil millones de dólares de exportación de autopartes.

Entonces, el acuerdo es un acuerdo de libre comercio, pero ni en el acuerdo actual estamos exentos de que usen medidas extraordinarias, aunque no sean aceptadas por el multilateralismo, pero nosotros hicimos una negociación que nos pondría a salvo de lo que pasaría en el pleito que traen con la Unión Europea, y con Japón y con Corea en el terreno automotriz.

La Senadora Martha Lucía Micher Camarena: Nada más, bueno, quiero aclararle. ¿Estados Unidos está proponiendo el 85%?

El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal: De integración regional, y el 50% de eso que sea hecho sólo en Estados Unidos.

La Senadora Martha Lucía Micher Camarena: Ah, bárbaros.

El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal: Pues sí.

La Senadora Martha Lucía Micher Camarena: ¡Qué cucharota!

El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal: Ya los conocemos.

La Senadora Martha Lucía Micher Camarena: Sí, pero usted logró entonces, que bajara hasta el...

El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal: O sea, nos quedamos en el intermedio y entre el actual y lo que ellos querían, y lo que hicimos, fue, no aceptar un contenido nacional, y nos fuimos a algo que se asocia con un tema aspiracional salarial, donde el 40% de este 75, pues debe ser hecho sólo con un salario arriba de 6 dólares la hora, y el 60 % de zonas de salarios, cualquier zona de salario que pueda ser hecho en México.

Y, en ese sentido, bateamos dos o tres de los temas que estaban ahí latentes, porque al principio de este diálogo, cuando todavía no nos sentábamos a negociar, mandaban mensajes que quería que México determinara salarios por decreto en todas las categorías de empleo del sector automotriz, o sea, digo, a todos nos gustaría que nuestros trabajadores ganaran diez veces más, pero el mecanismo para que ganen más es un fortalecimiento de sus derechos laborales y su capacidad de negociación a través de la democratización del mundo sindical no a través de salarios por decreto.



O sea, esa no es la solución en los mercados laborales.

Entonces, regreso, la reducción de la brecha en materia de desigualdad, yo simplemente le diría lo que comenté en mi apertura, que es, este tratado sin duda tiene mejor calidad desde el punto de vista de sus elementos de inclusión y de elementos que nos ayuden a estas desigualdades, pero, es fundamental reconocer que no es el único instrumento para combatir esos problemas de desequilibrios, tiene que haber una agenda de políticas públicas internas para complementar.

Y la mejor demostración de esa fortaleza es el hecho de que en materia laboral el actual Nafta, con ejemplos que he utilizado, en el 2013, como secretario de economía me di cuenta de que hubo en Jalisco una clausura de una empresa que exportaba tomate a Estados Unidos; la explotación de tomate ha sido un gran negocio, y hay 1,500, casi 1,800 millones de dólares de explotación de tomate, y la mayor parte de los productores son corporativamente responsables.

Pero se agarró a una empresa en Jalisco que tenía, 6 cajas tráileres donde hacinaba jornaleros chiapanecos con sus familias, y en donde no cumplían ni con los elementos básicos de tener acceso a educación los niños, no había cuestiones sanitarias, vendía los productos como en casa de raya.

Entonces, es inaceptable que, si una empresa es beneficiaria del comercio internacional, no cumpla, no leyes internacionales, el marco legal nacional en esos procesos.

Entonces, yo creo que este esquema de inclusión le da mayor calidad a lo acordado.

Senador, Kuri, comentaba usted en su apertura que no es que, si bien fue un buen esfuerzo, y que logramos disipar la incertidumbre, que no necesariamente el acuerdo logrado es el mejor.

Y yo le haría una reflexión. Es el mejor con respecto a qué, sería la pregunta.

Y, si alguien me dice, no, es que es mejor el Nafta actual, que el T-MEC nuevo.

Yo diría el Nafta actual nos demostró que tenía una inviabilidad de sustentabilidad política.

Desde la época de Clinton, Obama y no se diga, ahora Trump, era ya una papa caliente en el ambiente de opinión pública y electoral en Estados Unidos; en la administración de Obama, nunca hizo referencia a Nafta por nombre, porque sabían que era kriptonita en una tercera parte de su electorado.

Entonces, comparar la solución hoy, que es viable, y que es positiva, al Nafta actual que había demostrado su inviabilidad, su sustentabilidad en el tiempo, no es necesariamente la mejor.

¿Si la pregunta es, le gustaría que en el nuevo T-MEC hubieran quedado cosas un poco diferente?

Pues a lo mejor me hubiera gustado que la regla de origen automotriz no sea tan compleja como finalmente fue.

Pero, en relación con que el actual acuerdo, compararlo con el nuevo, pues la verdad, es la pregunta que hacernos; el actual acuerdo se demostró con una sola elección que tenía ya problemas de sustentabilidad en un sistema electoral complejo.

En lo que respecta al cambio en el Congreso, pues aquí nos acompaña el Senador Gómez Urrutia, que es un gran conocedor de las corrientes políticas en el Congreso Norteamericano, y no me dejará mentir.

Este acuerdo tiene un elemento muy interesante. El negociador Lighthizer, si bien es un negociador republicano identificado con las posiciones más duras de los republicanos, es un gran conocedor a través de 35 años de actuación profesional como abogado acerero de los líderes demócratas en el Congreso Norteamericano actual, y aunque él no representa la corriente demócrata, sino por el contrario, la parte más dura de la corriente republicana; el conocimiento que él tiene ayudó a que el diseño de esta negociación también tuviera elementos que fueran atractivos a la agenda demócrata estadounidense, y en este sentido el



contenido laboral de este acuerdo es por mucho, mucho más fortalecido que el acuerdo original, y refleja elementos que los senadores demócratas y diputados demócratas han estado permanentemente empujando en la agenda bilateral México-Estados Unidos, elementos de derechos sindicales, de libertad sindical, de voto libre, secreto y abierto, en el sostenimiento de los contratos colectivos.

Y yo creo que esto es un reflejo de que hay los elementos en este tratado para que sea atractivo, sin duda, para ambos lados del pasillo, tanto republicanos como demócrata.

Qué pase desde el punto de vista de la estrategia electoral hacia la elección presidencial, qué tantos triunfos, la bancada demócrata esté dispuesta a darle a la administración Trump, es lo que finalmente va a definir el voto en el congreso norteamericano.

Lo que yo les digo, y es algo que quiero, que ojalá, con todo respeto ustedes lo recuerden a la hora de que tomen decisiones, va a haber muchas presiones para que ustedes traten de modificar lo acordado, bajo pretexto que se requieren los votos para sacarlo adelante.

Mi recomendación es que ustedes mantengan la línea sobre lo acordado. El acuerdo en la mesa es suficientemente bueno para todos los que van a estar tomando decisiones tanto en Canadá como en Estados Unidos y como México.

Hay evidencia histórica que una vez que se envíe el instrumento a ustedes seguirán presiones para alterar algunas cosas, yo sería muy cuidadoso en términos de mantenernos exactamente en el paquete acordado.

La cláusula Sunset básicamente la comenté en el contexto de lo que habíamos dicho, el Senador Kuri, así como el tema de la media 2.32, y obviamente dejo hacia el final la pregunta del Senador Álvarez Lima.

Senador, faltan 17 días para que deje de ser yo Secretario de Economía. Y, mientras no transcurran esos 17 días, el respeto a la responsabilidad ajena es la paz, y yo no soy el canciller de México, soy el Secretario de Economía, y yo le puedo dar recomendaciones en mi sector en la relación bilateral; como Secretario de Economía estaría yo posicionándome incorrectamente.

El día primero de diciembre para adelante, el día que usted quiera y me invite, le daré mis opiniones de la agenda bilateral

Le diría yo que en materia comercial estamos en una posición sin duda de fortaleza, de fortaleza porque quedó demostrado que el presidente Trump pudimos observarlo oír de que Nafta, el peor acuerdo del mundo, y voy a sacar a Estados Unidos de él. Y luego, lo voy a renegociar de manera que me convenga; y luego, la movilización de todos los aliados que no había ocurrido en muchos años ocurrió en este último año, y se dio cuenta que había cosas que iban a afectar a sus grupos electorales, agrícolas, manufactureros de diferentes sectores de la economía.

Siento que hay una gran fortaleza en el interés mutuo de ambos agentes económicos en Estados Unidos y en México como para seguir manteniendo por sí solo el fortalecimiento de esta relación comercial.

No dejemos que con la impresión de que los demás temas bilaterales son altamente complejos, y hay demandas sobre nuestras acciones en otros temas, no dejemos que nos crucen intereses.

El acuerdo comercial y los intereses económicos se deben de mantener por sí solos, y está demostrado, porque al fin del día llegamos a un acuerdo que tiene todos los rasgos de un acuerdo de libre comercio, y que nadie creyó nunca que la administración Trump estuviera dispuesta a comprometerse de esa manera.

Entonces, mi único comentario, Senador, a reserva de que usted me invite después del primero de diciembre a hacerle comentarios ampliados, es, mantengámonos firmes en lo que hemos acordado, y, no hay otra cosa que respete más la administración Trump, que la firmeza.

El Senador José Antonio Álvarez Lima: Bueno, esta última sugerencia o este último consejo es muy importante, mantener la firmeza.



Gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias Secretario, antes de continuar, quiero dar la bienvenida a la Senadora Josefina Vázquez Mota, y al Senador Juan Manuel Fócil Pérez.

Voy a dar el uso de la palabra a cinco Senadores que se han registrado para que el Secretario dé respuestas a las mismas, y podamos concluir.

Tiene la palabra el Senador Napoleón Gómez Urrutia.

El Senador Napoleón Gómez Urrutia: Muchas gracias, compañeras Senadoras y Senadores de la República, y medios de comunicación y asesores aquí presentes.

Señor Secretario, yo me uno a las felicitaciones de mis compañeros y compañeras que me han antecedido en el uso de la palabra por el resultado de esa negociación y los avances que se han tenido.

Me da gusto que además usted haya mencionado, creo que por primera vez que no debemos de esperar de esta negociación, que la desigualdad, los problemas de inseguridad, falta de oportunidades de empleos se van a resolver en automático en el futuro del país.

Y lo digo, porque hace 24 años, cuando se firmó el tratado inicial, prometieron que los mexicanos íbamos al primer mundo, que íbamos a tener los salarios más altos a nivel de los países de Estados Unidos y Canadá o los países europeos.

Y, 24 años después, ya lo hemos mencionado varias veces, pues estamos con los salarios, no sólo los más altos de América Latina, sino los más bajos de América Latina.

Y, además, sin una infraestructura productiva, creada para el mercado interno y para sostener este crecimiento de una demanda potencial y de abrir estas oportunidades.

Pero, qué bueno, la sinceridad es muy importante, porque uno se crea falsas expectativas, como nos la creamos, yo creo que la mayoría de los mexicanos, y hoy, 24 años después estamos con un retraso verdaderamente que preocupa, que indigna mucho los que lo más lo han sufrido.

Pero, en fin, yo creo que esto es muy importante, y qué bueno que nos hable de esta manera, y pongamos la realidad esta negociación en los términos exactos que en las que se vieron y las condiciones.

Yo quisiera hacerle tres preguntas, a raíz de esto.

Efectivamente a mí me tocó participar en varias ocasiones, en Washington, en Ottawa, en Toronto en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio más por el lado de los sindicatos norteamericanos y canadienses, de hecho, pues fui el único mexicano que me invitaron como dirigente sindical, y también con los Senadores y Diputados demócratas, con ningún republicano.

Pero ahí se hizo toda esta presión y tarea hacia el gobierno de Donald Trump para que la política y el capítulo de la negociación de derechos laborales se flexibilizara; y de ahí resultaron dos cosas, una que nos parece una ironía, Donald Trump fue el primero que comenzó a presionar a que México subiera sus salarios; y la verdad parecía una ironía, porque pues no es el presidente más sindicalista que hayamos conocido.

Más bien parece todo lo contrario, y lo que estaba haciendo es proteger los intereses de que más empresas norteamericanas, especialmente la industria automotriz se trasladaran a México, aprovechando los bajos salarios que existen en el país.

Pero también la presión que ejercieron los sindicatos de Estados Unidos y Canadá ejercieron fue enorme; no sé cómo la estaban sintiendo ustedes en la negociación desde México, pero desde luego para la clase trabajadora en México, para los trabajadores de México, pues obviamente buscar mejorar los salarios, se ha vuelto una necesidad y una demanda urgente de toda la clase trabajadora y de la sociedad.



Entonces, esto es algo ahí, pero yo le quería hacer tres preguntas, muy rápidas; una ya se planteó de alguna manera, que si este cambio, el resultado de las elecciones en Estados Unidos puede afectar o va a afectar de alguna manera, cuál sería su perspectiva, la negociación y el resultado esperado de esta negociación, como usted lo ha visto, y como lo ha señalado, quizá no sea la mejor, pero se dieron avances muy importantes, y efectivamente en derechos laborales se hicieron avances muy importantes.

Entonces, pues si hay alguna esperanza o cambio que pueda surgir a partir de este triunfo de los demócratas en la Cámara de Representantes.

La otra pregunta es, me preocupa y nos preocupa a todos, porque quedan las dudas tanto en Estados Unidos como en Canadá, y más dentro del movimiento obrero que estos avances en el capítulo de derechos laborales que si se volvieron o no obligatoriedad o se quedan todavía a nivel de recomendaciones.

Si es a nivel de recomendaciones pues obviamente queda toda la flexibilidad de seguir aplicando estas políticas de salarios diferenciales tremendos, de salarios en México en la industria automotriz de entre 1 dólar y 2 dólares 50 la hora, cuando el salario mínimo en Estados Unidos o Canadá es de 15 dólares, y no se diga los contractuales, 35, 40 dólares la hora, en Estados Unidos.

Entonces, esta diferencia brutal de salarios pues obviamente ya lleva elementos en la negociación que tienda a equilibrarlo gradualmente, igualarlo pues obviamente es una aspiración que tendremos, siempre, es lógico, y usted lo mencionó aquí, que todos quisiéramos que mejoraran los salarios. Pero saber si hay una obligatoriedad o no, si hay violaciones a estos acuerdos, hay sanciones, si es recomendación, pues no creo que vayamos a avanzar mucho en ese sentido.

Y, finalmente la tercera relacionada porque más tarde vamos a recibir a la Canacero, la Cámara Nacional de la Industria, Hierro y el Acero, y ellos obviamente con los aranceles a la industria siderúrgica y al aluminio, pues crea un problema, incluso la Asociación Latinoamericana de Hierro y el Acero, lo decía hace poco, que si no podíamos establecer medidas espejo a estos impuestos, del 25% al acero, y de 10% al aluminio, para poder por lo menos equilibrar en lo que se corrija o no, porque es increíble que cuando entre socios comerciales estamos negociando acuerdos y arreglos y actualización del tratado de libre comercio, pues impongan aranceles a dos países socios como Canadá y Estados Unidos, en el caso del acero y del aluminio, como que, o nos vamos a llevar bien, y somos socios parejos o no, y crea una desigualdad tremenda y una incertidumbre.

Yo creo que eso, lo mejor como tenemos al rato a la Cámara, pues creo que sería importante tener una base de su posición, ya que está aquí con nosotros, y, poderlo comentar con ellos un poco más tarde.

Y, finalmente, perdón, ya me extendí mucho, pero son muchos temas, muchas dudas e inquietudes, y les pido una disculpa a todos por su tiempo. Pero en el caso de la industria automotriz, hace dos emanas en la comisión de trabajo del Senado de la República, que tengo el honor de presidir, tuvimos una reunión con la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, y todos los productores y distribuidores de automóviles pues están muy contentos de que México haya logrado una posición en el mundo, y que somos el sexto productor de automóviles en el mundo, junto con Corea, y somos el cuarto exportador de autopartes en el mundo.

No queremos que cambien las condiciones, queremos seguir así, porque hemos mejorado mucho y hemos avanzado mucho.

Bueno, las cosas cambian, y además creo que hay que hacer ajustes, porque mucho de este crecimiento y avance de la industria automotriz pues se ha hecho sobre salarios mínimos, sobre salarios base, sobre contratos de protección patronal, sobre tercerización y outsourcing que verdaderamente ha contribuido a la desigualdad y a la explotación de la mano de obra, y lo que se trata, y yo tengo claro que el proyecto del nuevo gobierno del país es mejorar a la transformación económica, política y social de México para ponerla sobre bases más justas.

Entonces, creo que pues todo esto tiene razón; por supuesto sus comentarios serán muy importantes, señor Secretario.



Gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias Senador, tiene el uso de la palabra la Senadora Verónica Martínez García.

La Senadora Verónica Martínez García: Gracias, pues bueno, Secretario, primero que nada, reconocer el gran trabajo que se hizo no solamente en el tema, que estaba a unas semanas ya de concluir este sexenio, y mi reconocimiento a su liderazgo, y a sus resultados al frente de la Secretaría de Economía.

Creo que el tema es que es muy, muy importante, sin embargo, yo no quisiera dejar pasar como ya lo comentó mi compañero Napoleón, el tema de la Industria del Acero en unos momentos más en la Comisión de Economía tendremos esta reunión, y sabemos que Canadá ya puso medidas de salvaguarda por el tema del acero que, sin duda, creo ayudará mucho en la negociación de México.

Lo que nosotros anhelamos es que la medida 2.32 se fue a tumbar, que esa sería lo ideal que no se estuviera imponiendo esta medida en la industria del acero y aluminio, que eso sería lo más importante.

Sin embargo, sabemos que hoy existen negociaciones en la mesa por parte de la Secretaría de Economía, queremos pues tener conocimiento de en qué va la negociación y también cuál es la expectativa que se tiene por parte de la Secretaría que usted encabeza sobre el futuro de la industria del acero y aluminio.

Muchas gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Gracias, Senadora.

Tiene el uso de la palabra la Senadora Minerva Hernández, adelante.

La Senadora Minerva Hernández Ramos: Gracias, Senadora Presidenta.

Reconocerle Secretario que usted es un servidor público de tiempo completo, lo conocí como legislador hace varios años y creo que su ritmo no baja, felicidades.

Yo quisiera plantearle tres cosas también en concreto, Secretario.

¿A qué nos obliga como país ese capítulo anticorrupción que hoy atinadamente plantea este Tratado el T-MEC? Eso me interesa sobremanera. Porque todos sabemos el nivel que ocupa nuestro país en la percepción internacional.

Por otro lado, y también abundando en el tema de las leyes laborales que ya planteaba el Senador Napoleón, qué modificaciones implica para las leyes mexicanas en materia laboral la suscripción de este importante tratado, cuál es la interacción que prevé ese Tratado respecto de los sindicatos.

Y por otro lado, mi estado Tlaxcala, tiene una tradición muy importante, una historia en la industria textil, sé que la industria textil, la industria del calzado y la industria automotriz son tres aspectos muy importantes que están siendo todavía de algún modo revisados que están llevándose a cabo mesas de trabajo en la Secretaría que usted encabeza para tratar de subsanar o compensar algunas de las circunstancias que lesionan, por decirlo de algún modo, o quizá no es la palabra adecuada, algún rezago que tienen en estas industrias y, bueno, ahí plantearle también siendo Tlaxcala un estado eminentemente textil se ha visto muy afectado por la competencia desleal de productos que llegan de otros países, especialmente los asiáticos, concretamente China.

Antes en Tlaxcala se producía mucho la cobija, hermosas cobijas de lana, hoy se hacen de otro material, acrílico, poliuretano, en fin, que se obtiene a partir de una materia prima que es el trapo picado porque no está permitido que vengan las prendas y que de ahí se extraiga, es el trapo picado, pero fíjese, Secretario, que cuesta más caro el arancel, el impuesto a la importación del trapo picado que la propia materia prima, que el propio trapo, no sé si ahí se tiene prevista alguna consideración.



Y, por otro lado, se importan pacas, hay muchas que entran de manera ilegal, pero hay otras que pagan un arancel mínimo, y me cuestiono si no están generando un riesgo sanitario, y si estas circunstancias están previstas también en lo que engloba el Tratado.

Muchísimas gracias por sus amables respuestas.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Gracias, Senadora.

Tiene el uso de la palabra la Senadora Claudia Ruiz Massieu, por favor.

La Senadora Claudia Ruiz Massieu Salinas: Muchas gracias, Presidenta.

Secretario, bienvenido, es un gusto tenerte aquí.

Yo unos comentarios muy breves.

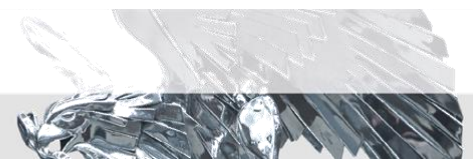
Primero compartir con mis compañeras y compañeros Senadores realmente que he tenido la oportunidad de trabajar muy de cerca con el Secretario y conozco de primera mano no sólo su capacidad y su calidad técnica, sino política, y no tengo ninguna duda de que esa capacidad fue instrumental para poder llevar a buen puerto este acuerdo y que se construyera una voluntad política en los tres países, un ánimo de cooperación para lograr este acuerdo y superar una visión más unilateral, proteccionista o aislacionista que había hace no mucho.

Yo soy de las que está convencida, como creo que la mayoría, y sin duda el Secretario, de que el TLC, sin duda, fue un paso importante que sí nos ayudó a construir como un país realmente con una potencia económica y una potencia comercial muy significativa que nos pudimos insertar a las cadenas globales de valor, pero sin duda no pudimos hacer que los resultados o los beneficios de esa visión de libre comercio fueran más democratizados para los mexicanos.

Y creo que esa es la gran, además del gran éxito que implica intrínsecamente haber logrado el acuerdo, creo que la gran faceta que hay que destacar es la visión social y la visión de inclusión que permea a lo largo del Tratado, es un Tratado de mucho más amplio espectro, si se me permite la expresión, que otros tratados comerciales, no sólo incorpora o profundiza temas de nueva generación, ya se habló aquí del tema anticorrupción o de propiedad intelectual, laboral, sin duda, del de competencia o competitividad, pero sobre todo me parece que tiene un claro objeto social de inclusión y también de fortalecimiento al estado de derecho, o sea, es mucho más moderno para las necesidades de un país como el nuestro e incorpora una perspectiva regional.

Yo creo que parte de lo que sucedió con el TLC es que no sólo promovió una integración trilateral, sino se fue extendiendo para construir una relación trinacional, y ese aspecto de trinacionalidad creo que es parte de lo que hoy permitió renovar esa sustentabilidad política y social de la que hablaba el Secretario, entonces, a mí me gustaría, Secretario, que nos platicaras un poquito de cuál fue esa labor política que permitió incorporar a gobiernos subnacionales, a sectores no gubernamentales, para que respaldaran el acuerdo, para que se construyera un consenso social en torno de sus beneficios y de la importancia de que se lograra, y que nos pudieras también decir cuál es la agenda que tú ves, particularmente para el Poder Legislativo, para poder realmente realizar el potencial del Tratado y poder incidir de manera muy especial en el tema de competitividad, de facilitación comercial, de la consolidación de cadenas de producción regionales, etcétera, en materia de competitividad y también en la materia de inclusión, sobre todo en el tema de Pymes, que entiendo que hay un énfasis muy importante en promover las Pymes de mujeres, de indígenas, de jóvenes, entonces, hay una agenda que el Senado, el Poder Legislativo, tiene y debemos tener clara hacia el futuro para poder realmente desdoblar lo que ya contiene el Tratado en resultados concretos.

Y nuevamente, Secretario, reconocerte, como lo hizo mi compañera Verónica, no sólo tu participación y tu liderazgo en la renegociación o en la negociación del Tratado, sino en la negociación de múltiples tratados, acuerdos comerciales, a lo largo de esta administración que han permitido a nuestro país no sólo renegociar el acuerdo con Europa, por ejemplo, o lograr el TPP 11, sino replantear nuestra relación comercial con países de distintas regiones con las que habíamos perdido cercanía como Argentina, por ejemplo, o Brasil.



Nuevamente, Secretario, bienvenido y dejar patente aquí que reconocemos mucho, lo hago yo en lo personal, y lo sabes, tu calidad como funcionario, pero también tu calidad como mexicano.

Muchas gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias, Senadora.

Tiene, por último, el uso de la palabra el Senador Samuel Alejandro García Sepúlveda.

Adelante, Senador.

El Senador Samuel Alejandro García Sepúlveda: Gracias, Senadora. Secretario, bienvenido, paisano, además, tú mejor que yo sabes que la economía de Nuevo León depende, en gran medida, de este Tratado y tenemos que ir a favor y buscar que salga adelante, y por eso al igual que Jalisco, que gran parte de las exportaciones están amparadas en el TLCAN, ahora T-MEC, hay que buscar robustecerlo lo más que se pueda, y por eso felicitarte de que se haya llegado al final a buen puerto, ya que la mayoría se han tomado tres preguntas, yo también tengo derecho adquirido a hacer tres.

La primera tiene que ver con un foro que este Senado está haciendo, más bien terminó de hacer la semana pasada con el Centro Gilberto Bosques, ahí estuvo el Senador Madero, y uno de los ponentes, creo que es maestro o doctor Arroyo, él realmente me llamó la atención y me abrió los ojos en cuanto al tema de fechas, él nos mencionaba que para él era un despropósito que se firmara el Tratado el 30 de noviembre, y básicamente lo sostiene en que al haber ganado los demócratas es muy probable que en los meses de febrero o marzo vaya a haber cambios a la redacción final.

¿Cuál es nuestro obstáculo? Al día de hoy nuestro reglamento únicamente nos permite decir sí o no, y, entonces, el que el Presidente saliente quizá por un tema político o compromiso de campaña, etcétera, se anime a firmarlo, y en febrero, marzo, hay cualquier cambio a la redacción, va a obligar al país, a nuestro país, a México, a volver a firmarlo y enviarlo de nuevo so pena de que el Senado diga “pues no lo puedo votar a favor, menos en contra”, entonces, cómo podríamos resolver ese escenario.

Otro tema que la semana pasada también nos planteó, creo que se denomina el Cuarto de Junto de la cámara empresarial, es, y lo decían, y hoy salió en los medios, salió en Reforma, vi la nota, el mismo Herminio Blanco, la preocupación de que hayan ganado los demócratas, los tres sostuvieron unánimemente que el proceso va a ser mucho más complejo. Y tal como usted lo señaló desgraciadamente en Estados Unidos afecta el tema electoral en la Cámara Baja.

Trump se ha dedicado a tronar prácticamente todos los acuerdos comerciales de Estados Unidos con el mundo, no se diga Asia, y, entonces, su trofeo, y lo cito, es el T-MEC, va a ser realmente, hoy en día, el único o de los pocos en los que Estados Unidos se mantuvo y va a firmar. Podría ser muy rentable para los demócratas pegarle a ese trofeo para que en la siguiente elección decir “este señor se encargó de arruinar todos los acuerdos con el mundo, incluido el Tratado de Libre Comercio”. Entonces, su opinión, usted estuvo más de cerca en las mesas, si comparte o no la opinión de este “Cuarto de Junto” de que la elección en Estados Unidos puso en peligro o pondrá en peligro este Tratado.

Y por último, y lo he manifestado reiteradamente, a mí me preocupa mucho el capítulo de resolución de controversias, porque bien decía la Senadora Micher, los americanos han estado abusando una y otra vez de nuestro país, no cumpliendo con los paneles arbitrales, les hemos ganado muchos: tomate, atún, transporte, y ese capítulo se queda ahí idéntico, y me voy a referir al inciso b.2 del artículo 31.19 que detalla que cuando hay un panel y el país que demanda lo gana, tiene dos soluciones: o pedir que en el mismo sector se le castigue, y ahorita tocamos el tema del acero, o, y esto yo sí pediría quitarlo, suspender beneficios en otro sector. Con este parrafito a México nos han dado unas tundas, y voy a poner el ejemplo del transporte.

En el 92 que se firma el Tratado, y voy a citar a un maestro que me dio comercio exterior, decía: “el Tratado, esas mil hojas se resumen en dos líneas: libertad de mercancía sin arancel y libertad de transporte en los tres países”. Ya pasaron 24 años y no hemos podido, el sector de transporte, cruzar a Canadá. Hace apenas dos, tres años creo que quitaron la ley ómnibus, algo así llaman los americanos, y apenas van creo que 30



empresas, pero con unos requisitos tales que realmente el transporte mexicano en la práctica no pasa ni a Estados Unidos ni a Canadá. En Nuevo León nos caracterizamos por el transporte.

Con este párrafo desgraciadamente cuando ganamos el panel, después de casi ocho años, Estados Unidos no acató el panel, y nuestro gobierno, creo yo, que por presiones políticas lejos de hacer una represalia espejos al transporte decidió, y en aquel momento motivó de manera muy elocuente castigar a los exportadores de Estados Unidos, entonces, volvió a poner arancel, quitó el beneficio en 109 mercancías, y te decía el decreto de Calderón, vamos a ir por la naranja de Florida y la semilla de Iowa, y la manzana de Seattle, y eso va a obligar a que Estados Unidos tenga tal presión en su congreso que permitan el transporte.

Pasaron los años y fue todo lo contrario, a quien se castigó fue al importador mexicano que ya tenía créditos bancarios, que ya tenía contratos; las tiendas de autoservicio, pregúntenle a Soriana, Wal-Mart, ya tenían contratos a diez, quince, años para importar esos productos y de un día para otro me les pone su arancel del 15, había aranceles hasta del 30, y la respuesta del gobierno fue muy fácil. “es que para mí era más fácil castigar otro sector”. Y para Estados Unidos bien cómodo, como el Tratado lo permite de ahí me agarro, no cumplo el Tratado y que se frieguen los importadores mexicanos.

Entonces, yo sí quisiera hacer lo posible para que ahorita en lo que no se ha firmado ese párrafo lo quitemos, porque le damos armas a los otros países de castigarlos, y luego políticamente o económicamente que nos doblan las negociaciones, y hoy en día no se diga el transporte mexicano, pregúntenle a Canacar o a Conatram, están quebrados, entre el Tratado, el gasolinazo y varios temas, ya no es negocio esto, y el transporte, creo yo, en México con los bajos índices ferroviarios y de transportes de otras área que tenemos si descuidamos el de carga que es nuestra arma, pues cómo no va a ir.

Eso es cuanto, muchas gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchas gracias, Senador García.

Agradezco la participación de los Senadores y las Senadoras.

Y le concedo el uso de la palabra al Secretario, adelante.

El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal: Gracias.

Empiezo en el orden en el cual se hicieron las preguntas.

El Senador Napoleón Gómez Urrutia, su primera observación es el resultado de la elección. Yo creo que los demócratas habían aspirado a mejorar la calidad del acuerdo y de todos los acuerdos que han hecho internacionalmente en materia comercial, y ni siquiera cuando tuvieron un presidente demócrata están logrando lo que están logrando en este acuerdo, ni siquiera en un gobierno demócrata.

Y en ese sentido hay cosas, porque el Senado pregunta claramente la obligatoriedad en el capítulo laboral.

En el capítulo laboral yo creo que hubo dos elementos fundamentales.

Una de las cosas que preocuparon mucho a los demócratas es que en el acuerdo con Guatemala se dio una controversia laboral que se llevó a panel internacional, el acuerdo con Guatemala a diferencia del Nafta inicial mexicano sí estaba sujeto el capítulo laboral a solución de controversias y penalidades comerciales, que era un paso delante del NAFTA que entró en vigor en México en 1994, pero cuando se lleva al panel internacional, en este panel se llega a la conclusión de que tiene razón Guatemala porque la violación laboral no afectaba al comercio o a la inversión, y, entonces, eso generó mucho disgusto dentro de los legisladores demócratas, porque entonces ellos decían que el “scope” o el universo de aplicabilidad de alguna manera aunque estaba sujeto a sanciones comerciales, estaba muy reducido.

¿Qué quiere decir esto? Que si el caso se lleva contra una empresa de calentadores o de boilers, como les decimos en Monterrey, de agua, que no exporta y que sólo vende en el mercado interno, en un lenguaje muy restrictivo una violación de esas empresas de calentadores que no exportan no estaría sujeto a un panel de



controversia; sin embargo, hay calentadores de importación que compiten con esos calentadores y una violación laboral, aunque no exportes, sí te cambia el contexto de competencia, porque artificialmente pudiera ser más barato que los que están llegando de importación, entonces, lo que se hace en la negociación es abrir el “scope” o la inclusión de que la afectación puede estar en materia de competencia, entonces, lo que los demócratas caracterizaban como el caso Venezuela de alguna manera fue mejorado en los términos del lenguaje para que no se tratara de limitar exclusivamente a los flujos comerciales, sino que aquellos que indirectamente pueden afectar el comercio internacional, entonces, en ese sentido las disciplinas son ampliadas y son mucho más, digamos, comprensivas o incluyentes.

Adicionalmente se tomaron elementos importantes en cuanto a todo lo que es la parte del tema de violencia laboral que fue considerado como un lenguaje adecuado. Y aquí sí fuimos muy concretos porque teníamos que establecer las condiciones, la relevancia y la interpretación de lo que debe ser definición como sujeto a que sea entendido como el uso de la fuerza dentro del ámbito laboral, entonces, sí hay cambios de sustancia y de contenido que le dan mucho mayor obligatoriedad de las disciplinas.

Surgió en varias ocasiones, y aquí contesto en ese sentido las preguntas tanto del Senador Napoleón Gómez Urrutia, como de la Senadora Verónica Martínez, para el caso de la 2.32 en materia de aceros.

El caso de la 2.32 en materia de aceros, poniéndolo en el contexto, se pasó el Presidente Trump desde el primer día de su toma de protesta diciendo que si no cambiaban las condiciones en contra de Estados Unidos en materia comercial él iba a aplicar aranceles de 20 % a los automóviles y de no sé cuánto, pero no tenían los instrumentos. Su Departamento de Comercio se echó un clavado en el museo de los documentos comerciales y encontró uno de allá de 1960 que se había inventado alguien para poder utilizar el motivo de seguridad nacional en la imposición de aranceles.

Pero uno piensa que la seguridad nacional está en funciones de no vender secretos militares o de no hacer que una industria tan estratégica como la de los submarinos se quede en manos extranjeras, pero el acero y el aluminio, y sobre todo viniendo de aliados como los aliados en Europa y los aliados en el continente, el hemisferio norte, como que no somos un riesgos dentro de este proceso; sin embargo, le dieron un instrumento que estaba solicitando el Presidente para poder iniciar su posicionamiento comercial.

Al principio nos excluyeron junto con Corea, junto con Europa, y eventualmente esta exclusión terminó cuando nosotros endurecimos la pierna de la negociación en el mes de mayo, en una reunión en París, Lighthizer me anuncia que me va a excluir y ahí yo mismo le digo: “es insensato que lo hagas porque somos deficitarios, te compramos más acero de lo que te vendemos, es ilógico”. Dice: “sí, pero es un posicionamiento frente al mundo”. Le digo: “bueno, entonces, nada más atente a que yo voy a contestar con aranceles en otros productos”, como que más adelante platicaré sobre el comentario que hace el Senador García.

¿Por qué mi respuesta arancelaria a lo que se llama “retaliation” fue en otros productos? Y les voy a decir por qué.

Primero, fui el país que respondió porque tenemos ese derecho en Nafta y lo preservamos en el nuevo acuerdo, se tardó más en contestar Canadá-Europa.

¿Por qué decimos contestar como contestamos?

Primero, porque políticamente es muy importante hacer la presión de los distritos republicanos que tienen influencia en el Congreso y que tienen muchísimo más capacidad y poder para poder influir dentro de las decisiones, y nos fuimos contra estados claves.

¿De dónde es el líder de la mayoría demócrata actual, de la mayoría republicana actual en la Cámara baja? De los estados que producen lácteos.

¿De dónde es el Presidente de la Comisión de Agricultura del Senado? De la región que produce más cerdo en Estados Unidos,

Entonces, los tres mil millones de afectación de aranceles en acero que nos impusieron los contestamos en productos directamente dirigidos a los liderazgos republicanos.



Hoy el nivel de protesta y de presión que están ejerciendo los exportadores de cerdo, los exportadores de queso, los exportadores de manzanas, ha sido un nivel de presión importante; sin embargo, dicho esto el tema es que nosotros teníamos que minimizar los efectos en la economía nacional.

Si nosotros nos hubiéramos ido a una respuesta espejo acerera, nos hubiéramos dado un balazo en el pie, encarecemos aceros automotrices, encarecemos aceros de enseres domésticos, encarecemos aceros de estructuras, encarecemos aceros de las líneas de conducción de gas de los nuevos proyectos energéticos simple y sencillamente porque el efecto va a ser encarecer el precio del acero.

¿Qué hicimos para mitigar el impacto a consumidores? Inmediatamente tuvimos acuerdos sanitarios para facilitar la exportación de Dinamarca y de Alemania de cerdo, inmediatamente hicimos una reconversión de fuentes de insumos y minimizamos el impacto en los precios de bienes finales, como en el caso del cerdo y el caso de los quesos.

Ahora, dentro de este proceso claramente tenemos elementos que en el caso de los acereros norteamericanos ellos están en el mejor de los dos mundos, porque están conteniendo el acero mexicano y al mismo tiempo saben que nuestra presión político-estratégica va sobre áreas estratégicas en el Congreso.

Esto los pone en una situación especial.

¿Cuál es el último mensaje que mandamos?

Señores, el Tratado lleva su firma, toda esta estrategia de cómo contestar y cómo presionar estaba diseñada en un momento de negociación. Pasando esta administración no podemos dejar obviamente en el lado del confort estas decisiones, puede ser que regresemos, está en mi libertad cambiar el tipo de respuesta arancelaria, conscientes de que vamos a tener implicaciones en la estructura de costos de industrias sumamente competitivas y hay que tener cuidado dónde aplicamos exactamente esas respuestas.

Ahora, en el caso de la industria automotriz, sin duda creo yo que los comentarios que hace el Senador Gómez Urrutia son fundamentales.

Yo le compartiría al Senador Gómez Urrutia dos elementos aquí.

Senador, es bien importante que se esté siempre vigilante de que el esquema de diálogo en los “clusters” para la competitividad de la industria nunca en las agendas de esos “clusters” se toquen temas como competencia en materia de atracción de empleo, como quejas de alta rotación, como estrategias para ponerse de acuerdo de cómo no estarse pirateando, o sea, yo pondría la luz en algo que sería claramente ilegal porque sería motivo de una investigación penal por parte de la Comisión de Competencia Económica.

Cualquier diálogo que se establezca entre la industria automotriz referente a bajar la movilidad de empleados con mejores ofertas, estaría haciendo un acuartelamiento en materia de contratación laboral. Y ahí es exactamente donde creo que está el elemento más importante para poder darle una evolución positiva a los salarios de la industria automotriz.

Senadora Verónica, en ese sentido el tema del acero era el que estaba yo tratando, y yo creo que haciendo muy clara referencia a la industria.

Cuando en esta administración tuve mi primera reunión con los acereros a días de haber entrado en diciembre del 2012, y yo llegaba con una decisión de administraciones previas que habían totalmente reducido los aranceles frente a terceros países no contratados de libre comercio, los aranceles del acero, o sea, ya no había aranceles de acero ni siquiera para países sin acuerdos de libre comercio.

Cuando yo llego la industria me pide que regrese yo aranceles porque mi compromiso con la OMC me da la posibilidad de incrementarlos; sin embargo, yo les dije: “lo que yo les ofrezco, no voy a mandar un mensaje al mundo que ahora vamos para atrás el punto de vista de apertura, pero lo que sí les ofrezco es ser muy activo en investigaciones contra competencia desleal, y fue lo que comprometí”.



Yo multipliqué, casi incrementé en 600 % los casos contra China, los casos contra Rusia, los casos contra países que estaban haciendo dumping o estaban dando subsidios en la industria del acero y eso empezó a ayudar mucho para recomponer la industria; sin embargo, hubo una crisis en el 14 donde China tuvo un crecimiento exponencial en este sentido, y ahí comprometí con la industria algo muy concreto, les dije: “vamos a analizar nuestra libertad dentro de OMC para regresar los aranceles del acero en áreas estratégicas al 15 %”.

Yo fui, a diferencia de Estados Unidos, el único que podía hacerlo y fue una decisión que en ese momento era fundamental porque estaba China inundando los mercados, y ese 15 % nos ayudó muchísimo para poder proteger a la industria nacional y fue uno de los primeros países que lo hace.

A partir de esa decisión entramos en el proceso y viene la 2.32 en Estados Unidos, el acuerdo con la industria fue extender ese 15 %, inclusive aceros con valor agregado, ¿Porque qué nos estaba pasando?

Al haberse protegido Estados Unidos y al haberse protegido Canadá los aceros empiezan a buscar mercados alternativos por eso ampliamos el área de protección.

¿En este momento dónde estamos? Dentro de la negociación, yo no la describiría como negociación, simplemente es un diálogo que eventualmente se tiene que transformar en una definición clara en los próximos días.

Nosotros hemos estado, llevo tres reuniones con la industria acerera, los invité justo ante del Día de Muertos, desafortunadamente la mayor parte de los directivos andaban fuera de México, los tuve que esperar una semana a que regresaran de su receso y entonces ya me junté con ellos y establecimos un posicionamiento.

Ustedes entenderán, Senadora, que a 17 días de terminar mi mandato yo no voy a poner en la mesa una posición de México que no sea con total acuerdo con la industria, o sea, yo no gano absolutamente nada.

O sea, si yo llego a tratar de solucionar 2.32 como una buena señal de que vamos a llegar a la firma, la única manera de que yo llegue a ello sería con el acuerdo de la Cámara, porque yo no tengo ningún interés personal de que yo llegue a un acuerdo y en mi última semana haya un desplegado que diga: “el Secretario de Economía traidor de la industria acerera mexicana”, no tengo ningún interés de estar en esa posición.

Entonces tendrán ustedes la visita de la Cámara y ellos les podrán verificar que mi contacto con ellos es permanente y lo único que estoy poniendo en la mesa es la posibilidad de un diálogo que satisfaga los intereses de México y de la industria.

¿Qué es lo que su desplegado el día de hoy me dice? Que conteste en manera espejo.

La respuesta fue hecha por 3 mil millones de dólares en otros sectores, estamos en un momento donde en la recta final habría que analizarlo, les recuerdo, hay implicaciones para automotriz, hay implicaciones para enseres domésticos, hay implicaciones para estructuras, hay implicaciones para proyectos de energía, entonces hay que estar muy conscientes del impacto que se tiene de manera transversal.

La Senadora Alejandra Noemí Reynoso Sánchez: Nada más ahí quisiera ser muy puntual.

Entonces sí deja abierta la posibilidad de seguir con este, obviamente con este diálogo que ya mantiene con la industria y poder llegar a un acuerdo directamente con quienes representan...

El Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo Villarreal: Nos quedan justamente 17 días para llegar a un acuerdo y esta semana estaremos en contacto con nuestras contrapartes.

La Senadora Minerva nos pregunta sobre los dientes en anticorrupción.

A nivel de Gobierno el acuerdo incluye penalizar actos de corrupción que afecten al comercio, la inversión, prevenir actos de corrupción en el servicio público y, sin duda, en licitaciones, y proteger a los denunciantes para que no haya represalias.



A nivel de empresas prohíbe los pagos de facilitación.

Se acuerdan de aquella noticia, una vez que algunas grandes tiendas departamentales daban lana a los municipios para que autorizaran los permisos, bueno, eso es algo que estaría penalizado en el acuerdo.

Adoptar programas de cumplimiento, identificar y combatir la corrupción dentro de las estructuras empresariales y a nivel de los gobiernos, la cooperación entre autoridades para persecución en delitos y el intercambio de mejores prácticas anticorrupción, y todo esto está sujeto por primera vez a mecanismos de solución de controversias con posibilidad de penalidades comerciales.

En materia laboral ya había yo hecho algún comentario de acuerdo con las preguntas previas, pero yo, pero usted hace un elemento adicional. Ustedes saben que estará a su consideración la decisión final sobre cómo aterriza el cambio constitucional en materia laboral, y ustedes tendrán ahí una serie de decisiones en materia del voto libre y secreto, en materia de asociación, en materia de impedir que bajo ninguna circunstancia haya contratos colectivos que no sean validados por la base laboral.

Y esa definición que ustedes tomarán de alguna manera formó parte de un anexo que fue bien visto por el equipo que nombró el gobierno en transición.

Yo, y les soy sincero y no les voy a mentir, desde la negociación del TPP había este posicionamiento en la administración Obama, pero yo dije: “yo hago las negociaciones comerciales, cualquier tipo de análisis, de acuerdo o de agenda bilateral sin que siga la línea de las Secretaría del Trabajo”.

Y mi posición siempre ha sido, yo no mezclo mi negociación comercial con acuerdos, claro, hay un capítulo laboral en mi negociación, pero si hay acuerdos de punto de vista de transformación legislativa eso corresponde a la soberanía del Legislativo mexicano y a la definición del Ejecutivo dentro de la decisión de sus leyes.

En este sentido, ustedes están en proceso de hacer ese análisis y ahí claramente el nuevo gobierno tuvo una determinación en términos de sus compromisos de la agenda bilateral.

En materia textil y calzado decirle que sus preocupaciones...

El Senador Napoleón Gómez Urrutia: Señor Secretario, me permite nada más agregar un comentario breve sobre eso.

Ya iniciamos ese proceso precisamente en la Cámara de Senadores con la aprobación y ratificación del Convenio 98 ante la Organización Internacional del Trabajo sobre la libertad, el derecho a la libertad sindical y a la contratación colectiva, y la aprobación la semana pasada también del exhorto para que firme el Presidente de la República, el Convenio 176 sobre seguridad y salud en las minas y en las plantas porque son actividades de alto riesgo.

Entonces vendrá el nuevo proyecto de reforma laboral, que como bien lo señalas, en el sentido de dar le estructura a toda esta negociación y ponerlo sobre bases firmes.

Gracias.

El Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo Villarreal: Entonces en materia textil y del calzado su preocupación no es de Nafta, es una preocupación fundamentalmente del Acuerdo CPTPP.

Le comento, en materia textil y del calzado el Gobierno de la República tomó clara responsabilidad de que venía un deterioro por violaciones a la Ley del Comercio Exterior donde se estaba dando contrabando técnico y mucha ilegalidad.

Entonces el verdadero enemigo de la industria textil y del calzado no son los acuerdos comerciales, es la ilegalidad, su facturación, el contrabando bronco, los temas que han estado inundando la industria.



En el 2014 hicimos un convenio con ellos, nos comprometimos a una serie de acciones que resultaron muy efectivas, resultados muy positivos en 2014 y en 2015, pero luego se volvió a aflojar la tuerca desde el punto de vista de aduanas.

Nosotros recomendamos al Senado, cuando se procesó la aprobación del CPTPP que se creara un grupo para poder establecer compromisos de la PGR, de aduanas, del SAT, para poder realmente fortalecer a la industria.

Los acuerdos comerciales, al revés, nos dan certidumbre sobre las reglas del juego y la capacidad de poderle entrar a esos temas.

En ese sentido, mi recomendación es seguir con este grupo de trabajo con la industria y con el Ejecutivo y con todas las áreas relevantes para protegerlos de la competencia ilegal, además de desleal.

Y el tema de las cobijas me encantaría verlo con usted para ver exactamente cómo está la situación de insumos y de la política arancelaria.

Agradecerles sus comentarios a la Senadora Claudia Ruiz Massieu en términos del análisis que hace sobre Estados Unidos y nuestra relación en materia de comercio.

Usted, Senadora, apunta algo importantísimo, que fue la labor de volver a reactivar a los aliados de México en esta relación, y ahí todo el mérito al Consejo Consultivo del Sector Privado, que es el punto a que hace referencia el Senador Samuel, porque logramos dividir nuestra responsabilidad.

A diferencia de 1992, donde hicimos el primer tratado y cabildeamos junto con Canadá y Estados Unidos, los tres gobiernos estaban alineados en la misma definición de conceptos y sólo la labor de cabildo y de aliados era para fortalecer la imagen de México, decir que estábamos listos para ser socios de primer nivel.

Hoy el reto era diferente, criticábamos mucho las visiones de Washington, entonces no era posible que yo estuviera en la mesa de negociación y al mismo tiempo, a espaldas de la administración Trump, fuera con los líderes republicanos a decirles: "Miren, qué tontos están. Miren, qué mal hacen las cosas. Miren, cómo piensan en esto", porque me estaría contaminando mi capacidad de negociación.

Entonces ese papel se hizo en el sector privado y eso nos dio, cuando ustedes se quieren preguntar ¿por qué Canadá terminó tan desgastado con Washington?

Bueno, porque el mismo personaje que negociaba era el mismo personaje que los criticaba y entonces se complicaba la interlocución en la mesa de negociación y, sin duda, la agenda legislativa de este Senado de la República va a ser fundamental para poderle dar viabilidad y beneficio de estos acuerdos a los sectores productivos.

Yo creo que lo más importante es que ustedes en sus comisiones de infraestructura, de transporte alineen una agenda de competitividad para poder fortalecer los beneficios del país en materia de integración.

Y, finalmente, me voy a la intervención y las preguntas del Senador Samuel García.

La primera, de comentarios del doctor Arroyo, Senador, en términos del propósito de la firma.

Yo le diría que, sin duda, la historia de Estados Unidos y negociaciones comerciales, que también tienen el mismo mecanismo de aprobación o no aprobación de los acuerdos, por eso existe esta ley fast track, que es la ley de promoción comercial donde se definen las reglas del juego, de cómo el Legislativo americano le cede la dirección de la política comercial al Ejecutivo.

Ahí es bien claro que el Senado y el Congreso norteamericano sólo tienen la posibilidad de aprobar o desaprobar exactamente igual.

¿Cuál ha sido la diferencia en todos los acuerdos comerciales que han hecho?



Cuando ya les reportan, así como ustedes tuvieron acceso al documento cuando ellos lo obtuvieron, se les informa que se termina la negociación, ellos al hacer su análisis han hecho presiones para modificar elementos en acuerdos, pero esas presiones claramente no siempre han tenido respuesta de los gobiernos.

En muchos casos se les ha parado en seco, en otros se han hecho, pero la solución es cuando ha habido modificaciones, no son alteraciones a los acuerdos, es una vía que se llama “Side letters” o “cartas paralelas”, que en un momento determinado no forman parte claramente, forman parte en el paquete legislativo, pero no modifican el texto del aprobado.

Como usted escuchó en mi intervención inicial, yo recomendaba a este Senado de que en el análisis que van a hacer de ese instrumento sean muy claros y precisos de que va a haber presiones, para modificaciones las va a haber, pero hay que endurecer la pierna en el proceso, o sea, no estamos exentos de eso.

¿Por qué la firma, Senador?

La firma, porque si no lo firmamos, al revés, estamos todavía más expuestos a la presión para que el marco acordado sea modificado y se volvería una caja de Pandora porque todo mundo le estaría metiendo y sacando cosas y descubriríamos, deshilaríamos lo que finalmente habíamos reagrupado.

Entonces la firma el 30 de noviembre es fundamental para darle claramente firmeza a los acuerdos alcanzados y a partir de ahí, no le voy a mentir, va a haber mil presiones, como ha habido en veintitantos tratados que Estados Unidos ha hecho en el mundo, pero será claramente una parte importante donde ustedes endurezcan la pierna para que no haya estas “Side letters” que puedan modificar los contextos en cualquier dirección posible.

Insisto, el acuerdo como está hoy es altamente atractivo para los demócratas. Jueguen o no jueguen a su aprobación dentro de un contexto de darle o no victorias a la administración Trump será parte de su estrategia que los conducirá hacia la elección en dos años más.

Yo creo que van a seleccionar aquellas batallas que van a dar y aquellas cosas en las que se sumarán para mandar también señales positivas desde su partido.

La misma preocupación del “Cuarto de Junto”, de que el triunfo demócrata aumenta la complejidad de la aprobación. Siempre hay complejidades en estos temas, siempre habrá, pero yo creo que sí hay elementos para poder empujar, de que esta es una gran oportunidad.

¿En ausencia de su ratificación qué va a pasar, Senador?

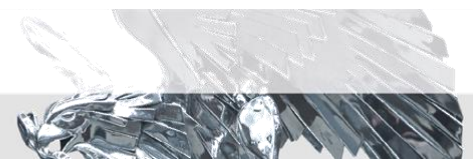
Lo que sigue prevaleciendo es el NAFTA actual, es el acuerdo actual. Si intentamos hacer predicción de comportamientos, que no es nuestro trabajo, pero que ustedes tendrían que hacerla, lo que el Presidente Trump puede hacer en un momento crucial es decirles a los demócratas: “O aprobamos o denunciamos”, y ahí estaríamos claramente en un escenario que no le conviene absolutamente a nadie.

Y ahí claramente habrá legisladores demócratas responsables y legisladores republicanos responsables que, por el contrario, trabajarán para que la alternativa no sea el vacío.

Y pasando a sus puntos, el otro es, su recomendación de que quitemos en nuestra posibilidad de defendernos dentro del capítulo XIX, “contracciones discrecionales comerciales”.

Usted menciona el caso del transporte. Tiene usted razón, de 1994 a los siguientes años Estados Unidos incumplió su obligación por presión del sindicato transportista.

Déjeme decirle que el preámbulo de este proceso era que liberalización de servicios en el sector de transportes de carga no quería ni a los americanos, ni a los mexicanos; o sea, no tenemos compañías en el transporte, en ningún aparte del mundo, que les guste mucho la competencia.



Sin embargo, si nuestro país es un país que se beneficia de la integración de cadenas productivas y de la facilitación de la conectividad y el costo de integración ese es nuestro mejor interés, que el costo de movilización de insumos y mercancías baje porque, como hemos demostrado, somos altamente capaces de aprovechar esa integración.

Entonces restricciones y costos altamente artificiales en el transporte ¿a quién le perjudican más, al que se beneficia de una gran plataforma de exportación, a quien se beneficia de una gran capacidad de exportación de productos perecederos?

Entonces el país, México, tendría grandes beneficios con un esquema de facilitación.

Entonces entramos justamente en esta facilitación de transportes que fue incumplida y que la peleamos por varios años.

En el momento en que los llevamos a un panel, que fue un panel del capítulo XX, compañeros, que fue un panel del capítulo XX, porque acuérdense que puede ser un panel del capítulo XVIII o que puede ser un panel del capítulo XX.

Entonces en este caso fuimos a un panel del capítulo XX y lo ganamos en 2008.

O sea, finalmente al poner represalias movilizamos al Congreso, que era el principal obstáculo, pero en el momento que le pegamos a productos de los distritos de los Diputados que más se estaban resistiendo hubo un movimiento en el Congreso contrario para poder destrabar el cumplimiento del acuerdo.

Se estableció un mecanismo de solución que fue aceptado por México, que es el programa piloto.

¿Por qué el programa piloto no ha crecido a una velocidad acelerada?

Porque durante muchos años de incumplimiento muchas compañías mexicanas habían coinvertido y se habían establecido en Estados Unidos, entonces el nivel de crecimiento no ha sido explosivo.

¿Y qué es lo que pasa?

Transportarse en Estados Unidos, obviamente hay libertad, pero esa libertad no viola, si viene un transporte americano las leyes que Coahuila imponga en cuanto a dimensiones, en cuanto a que, si el chofer debe hablar español, en cuanto a la antigüedad y la seguridad del equipo utilizado, o sea, cualquier acuerdo internacional no puede estar exento de las regulaciones de Texas o las regulaciones de Arizona en el cumplimiento del transporte.

Pero ahí yo concluiré algo muy sencillo, estas cosas van a caer por su propio peso, y aquí el Senador Gómez Urrutia no me dejará mentir, la gran crisis de la industria de transporte de carga en Estados Unidos es la escasez de choferes. Entonces tarde que temprano, o sea, somos sumamente necesario en el comercio en América del Norte.

Y con todo respeto, sí le diría, Senador, que cambiar nuestro derecho a decidir contestar arancelariamente en el mismo sector o en otros sectores ha sido un factor estratégico para poder influir en los legisladores que toman decisiones.

Ahí serían mis respuestas.

Muchísimas gracias.

La Presidenta Senadora Gina Andrea Cruz Blackledge: Muchísimas gracias, Secretario.

Y nada más quiero hacer mención de la presencia de la Senadora Beatriz Paredes Rangel.

Gracias, Senadora.



Y, por supuesto, del Senador Armando Guadiana Tijerina.

Gracias.

Y, por último, bueno, solicito al Senador Gustavo Madero Muñoz, Presidente de la Comisión de Economía, sus conclusiones y clausura de esta sesión.

El Senador Gustavo Enrique Madero Muñoz: Muchas gracias, Presidenta.

Quiero, para concluir esta reunión, enfocarme en el lado oscuro de la luna.

Cuando uno ve el informe enviado por la Secretaría de Economía al Senado, pues pareciera que todo es miel y dulzura, pero es nuestra obligación como Senado escuchar, sobre todo, los efectos, los impactos que tiene estas decisiones de política económica y comercial en la vida de las personas, en la economía, la productividad y competitividad de las empresas.

Me gustó el inicio en el que enmarcó, Secretario, el tema citando a Stiglitz sobre estos sectores importantes, nuevos opositores de la globalización que no se sienten conformes con los resultados.

Yo también agregaría la aportación de un seminario que organizó el CIDE el 4 de octubre, y me encantó el título que le puso, “La democracia en encrucijada entre muro y muro”, entre el muro de Berlín y el muro de Donald Trump.

Algo grave está pasando en el mundo y en este marco se dio esta negociación del Tratado de Libre Comercio, pero también se están dando otras decisiones de política económica que yo no quisiera desvincular.

En la Comisión de Economía queremos aprovechar estos 17 días que le restan, Secretario, para poder conocer la visión, los fundamentos, incluso las recomendaciones de temas, sobre todo para los sectores afectados, porque como toda negociación en algunos se gana y en otros se pierde, ¿qué pasa, qué hacer con los perdedores? Y ahí está, pues la industria textil, la del calzado, la del vestido, los acereros, aluminio, pero también el tema del transporte, el sector cultural, cinematográfico.

Todos estos sectores ¿qué podemos hacer?, ¿qué recomendaciones, como Estado para poder atemperar los maltratos que van a tener a partir de estos tratados, no nada más el de Libre Comercio, sino incluso el Transpacífico, qué va a pasar con el NadBank, ya no lo he oído nombrar, antes era parte inherente al Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, y ahora no lo escucho?

Estamos obligados a revisar toda esta información en el marco de un parlamento abierto, por lo tanto, estaremos abiertos, como lo hemos estado, ahorita escucharemos a los acereros, a los de la industria del hierro, el acero, el aluminio, para realizar las consultas sociales y tener acercamientos con los sectores involucrados, escucharlos y poder entender su problemática particular.

Si algo me preocupa a mí es la resultante.

Hoy México es un país dependiente del mercado exterior en su economía, de Estados Unidos en sus exportaciones, de la industria automotriz que concentran el 70 % de las exportaciones manufactureras y de un puñado de empresas mayoritariamente extranjeras.

¿Cómo evolucionar para ser un país con menores desequilibrios, no sólo desigualdades sociales, sino también en su portafolio de mercados, de industrias para no estar tan sujetos, tan expuestos, tan vulnerables en estas negociaciones?

En este marco, usted lo dijo, que no se podía afirmar que el Tratado de Libre Comercio era mejor que esto. Pero en su respuesta y en su intervención se contestó diciendo que sí, porque dijo que esta era una “papa caliente” para los demócratas y republicanos en cada elección, quiere decir que México está en la posición ganadora porque si alguien le estaba reclamando a ellos, y querían modificarlos, eran los americanos, ergo,



tuvimos que ceder para poder tener en este nuevo contexto algo que pudiera transitar a esos reclamos que nos estaba haciendo el gobierno de Donald Trump.

Yo le quisiera agradecer la presentación, la presencia, el trabajo a usted y al equipo que lo acompaña, a Kenneth Smith Ramos, jefe de la negociación técnica; a Salvador Behar Lavalle, jefe negociador adjunto; a Edgar Alejandro Guerrero Flores, director general de Vinculación Política; a Oscar Hinojosa Mijangos; a Olinka Vieyra Angulo; y a Jonathan Torrecillas Guerra, que lo acompañan y nos apoyaron el día de hoy con su exposición y que nos enriquece.

Y sí quisiéramos pedirle, en estos días que restan, a estos 17 días, poderlos aprovechar en este ánimo, en este contexto de poder entender de la mejor manera las recomendaciones, sugerencias, sobre todo frente a la responsabilidad que tendremos de su ratificación, pero también para impulsar los cambios que mejoran la economía de las empresas y las familias en nuestro país.

En este sentido, pues quiero agradecer la reunión de las Comisiones Unidas y el trabajo que hoy hemos tenido para mejorar el entendimiento de este complejísimo tema, de los acuerdos comerciales.

Muchas gracias, Secretario.

SALVA ÁRBOLES Y AHORRA PAPEL

Consulta la Versión Estenográfica del Senado en www.senado.gob.mx

