

México, D.F., 17 de enero de 2014.

Reunión del Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo Villarreal, con reporteros de la fuente y agencias internacionales.

PREGUNTA (P): Secretario, del TPP, en sí que avances hay, cuáles son los consensos que han logrado los 12 países que lo suscriben como para decir que se puedan firmar en este trimestre como nos adelantaron a finales del año pasado, y los avances que pudieran, o bien obstáculos que todavía pudieran permanecer en el asunto de propiedad intelectual, y también que nos detallara el asunto de protección al medio ambiente. Y en particular, en el tema de energía. Ya con la reforma energética ya no es un sector reservado, estratégico, ¿cómo va a quedar con el TLCAN la cuestión energética en el TLCAN y ahora en el TPP, ya con esta apertura? Y por último, saber si ya tiene sucesor para Profeco.

P: ... sobre todo acero.

ILDEFONSO GUAJARDO VILLARREAL (IGV): ¿Pero en TPP?

P: Ajá. ¿Cómo se va a tratar el tema del dumping, sobre todo con China?

IGV: Muy bien. Primero yo les diría que sin duda el TPP, pues como les hemos comentado, es uno de las negociaciones comerciales más importantes que se están desarrollando en el mundo hoy en día.

Para México es estratégica la negociación. Si ustedes analizan la historia de acuerdos comerciales de México construidos en los últimos años, en los últimos 20 años, nos hemos concentrado fundamentalmente en las Américas, en Europa, en América del Norte, y hemos descuidado muchísimo la planeación de nuestra relación con Asia.

En estos 20 años el único acuerdo comercial significativo lo hicimos con Japón, y cuando analizamos los flujos de comercio nos damos cuenta que de manera natural se han incrementado las importaciones de Asia a México por la importancia que tiene la integración en las cadenas de valor, sobre todo de insumos intermedios y en algunos casos de bienes de capital.

Ustedes, ya lo he razonado con ustedes. Por ejemplo, la balanza comercial, por así decirlo, con China, que en otra proporción o magnitud es muy similar que la que tenemos con Corea, vemos que de los 57 mil millones de dólares que le compramos a China, 50 mil son de insumos, no, más, como 52 mil son de insumos intermedios, que se incorporan a cadenas de valor que hacen muy competitivas nuestras exportaciones.

Y las áreas de conflicto se reducen al 10 por ciento, o sea, metal-mecánica, textil, calzado, y entonces definir una relación por la prioridad de los conflictos no es en el mejor interés de largo plazo de México. Entonces, en este esquema, cómo rediseñamos la integración para abrir mercados donde también nuestros sectores primarios tienen un gran interés en los mercados asiáticos, o sea, el Consejo Nacional Agropecuario que a veces cuando los llevamos a una negociación como Alianza Pacífico pues es uno de los sectores que pues es más, ajuste requieren, nos dicen, está bien, vamos a los difíciles, pero también

llevamos a la fiesta ¿no? y la fiesta es pues abrir el mercado asiático para productos del sector agropecuario mexicano.

Entonces, en ese sentido TPP si bien China no está en TPP, pero están países muy importantes en materia de consumo, de hecho implica también la ampliación y profundización de la relación con Japón, comercial, que ha sido muy buena pero que ha estado en algunos sectores limitada, pues es un horizonte importante.

¿Qué avances ha tenido TPP? Recordarán, nosotros llegamos, al gobierno del Presidente Peña le toca la primera negociación, el dos de diciembre, o sea, a 24 horas o 48 horas de haber tomado la Presidencia, es cuando México por primera vez participa en una ronda de negociación. El jefe negociador, Roberto, le toca llevar la misión a Nueva Zelanda, y la verdad es que yo participé en varias ministeriales que se dieron en el contexto de otras convocatorias, por ejemplo, cuando fui a la primera ministerial en preparación a la OMC, en Indonesia, en un lugar que se llama Surabaya, ahí antes de que entrara Michael Froman, con un segundo encargado de despacho, tuvimos una ronda de conversaciones y una reunión multilateral antes de que entrara Japón, en Surabaya, de ministerial.

Y luego después nos volvimos a ver en el contexto de la Reunión, ya de los líderes, en APEC, y hubo una reunión presidencial, la primera en que participó el Presidente Peña, pero les soy sincero: el ritmo de avance no era un ritmo que a mí me diera la impresión que nos llevaría rápidamente a aterrizarlo. Sin embargo, en la convocatoria ministerial de Singapur, después de la Reunión de OMC en Bali, el cuatro de diciembre, por primera vez se siente la velocidad con la cual puede aterrizar esta negociación.

Nos organizamos en grupos de trabajo, tres grupos de trabajo, en donde cada grupo era de cuatro países, y nos dividimos los temas, sobre todo los temas donde traíamos pues unas diferencias de aproximación. Y el objetivo, no necesariamente en ese momento en Singapur era decir: aquí terminamos. Pero sí fue lo que le llamamos diseñar las pistas de aterrizaje, lo que le llaman landing zones, para acotar nuestras diferencias y definir los parámetros muy claros para poder estar en un proceso de cierre. ¿Con qué, o sea, a qué me refiero con esto? Por ejemplo, un capítulo difícil, y el contexto de propiedad intelectual donde tenemos muchos temas. Tenemos el tema de farmacéuticos, tenemos el tema de derechos de autor, tenemos el tema de enforcement, la aplicabilidad de la ley en la parte, por ejemplo, que si los proveedores de internet van a ser o no los policías del sistema para bajar material que no respeta derechos de autor.

En todos esos temas había grandes diferencias, pero no habíamos tenido un verdadero debate, una verdadera interacción para precisar dónde estamos y cómo nos podemos aproximar a una solución. Les doy ejemplos: de protección de derechos de autor de artistas y compositores, creadores. México, en su ley actual, defiende los derechos de autor a cien años, o sea, se dan regalías a cien años. La legislación canadiense y creo que la japonesa, 50 años.

La propuesta que se logró discernir en la mesa sin llegar a acuerdo es que nos vayamos a un punto intermedio de 70 años, en donde todos los países del TPP acepten. Cuando mi equipo dialoga con Armando Manzanero y con los autores y compositores por qué van a estar dispuestos los compositores y autores mexicanos a aceptarlo. Si bien van a reducir su protección 30 años en México, pero van a ganar 20 años en el mercado japonés y en el mercado canadiense. Y cuando ves los ingresos globales por regalías, pues es una ganancia para ellos, porque en Japón les encanta el trío, y la trova, y la música, y entonces en ese

sentido hay una ganancia neta que nos puede llevar a encontrar un punto común.

No hemos terminado, y no se ha aceptado el acuerdo, pero ya sabemos por dónde podemos llegar en ese tema a ese acuerdo.

Otro tema en propiedad intelectual: el criminalizar cam caller o videograbación de una película en las salas de cine, o sea, la mayor parte del tema de piratería se da a partir de que alguien entra a una sala de cine con un cam caller muy bueno, y graba la película desde la sala. Hay un grupo de países que quieren criminalizar esa práctica, y tenemos otro tipo de países que sólo la queremos penalizar. Sí penalizarla pero con penalidades de naturaleza económico-administrativas, y no necesariamente criminalizar la acción. No porque no estemos de acuerdo en combatirlo, sino por la realidad misma de nuestros sistemas jurídicos y nuestras capacidades mismas de su instrumentación.

Entonces es un tema de debate donde hay dos alineaciones y estamos tratando de llegar a un punto donde las penalidades mismas y el enforcement sean una manera de convencer a los países que quieren criminalización, que podemos ser efectivos con otros instrumentos. Ese es uno de los temas debatidos.

El ... de la red, o sea, el darle responsabilidades a los empresarios de internet, de controlar los contenidos, la gran mayoría de los países consideramos que no es apropiado darle esa responsabilidad a los proveedores, sino porque esa responsabilidad debe de ser del Estado, de los gobiernos, de hacer, y entonces hay dos estrategias que se utilizan mundialmente, una es notice and take down, y otra es notice and notice. ¿Cuál es la diferencia? Una es que te aviso yo

propietario de ese derecho que hay un usuario en tu red que está comercializando con mis derechos, y estás obligado a inmediatamente tú como empresario, bajarlo de la red. Y el otro sistema es: te aviso, el usuario de la red advierte al infractor y se inicia un procedimiento para bajarlo. Entonces, y ahí también estamos en dos alineaciones hay países que acaban de reestrenar sus legislaciones muy complicadas, y que defienden lo que actualmente dicen sus legislaciones, y estamos justamente llegando a un punto donde logramos un acuerdo entre esas dos variantes.

P: Inaudible.

IGV: No, no, o sea, es notice, o sea, aviso, es, el dueño del derecho que se da cuenta que en la red están haciendo uso de su derecho le dice: hay un cuate que está ilegalmente poniendo en discusión en la red cosas que son de mi autoría. Y un sistema es que le avisas y él lo tiene que bajar, que es notice and take down, y el otro sistema es que le avisas y él inicia un procedimiento donde advierte y se dispara una cuestión jurídico administrativa de gobiernos y de intervención de para bajarlo.

Entonces da al derecho, de alguna manera, de defensa, cuando en algunos casos el material no se está comercializando, simplemente se está compartiendo, o sea, simplemente para también respetar la libertad de la red y su potencialización, entonces, para no llegar a sistemas ... que pueden realmente impedir el desarrollo del beneficio del ... entonces, todos esos temas, llegamos ya a definirlo muy claramente y a poder definir nuestra pista de aterrizaje en estos esquemas.

Y toda esta especulación sobre los wikileaks y que no se ... pues la verdad es que son cosas muy desfasadas, o sea, a lo mejor en algún momento por ahí se filtró un capítulo hace, no sé, año y medio, que traía todos los corchetes de todos los países pero que no te dicen nada, son posiciones de arranque. Y la verdad es que hay mucha especulación y mucha teoría de la conspiración que está muy lejos de la realidad ¿no? o sea, como estados todos tenemos el deber de proteger el interés común y no hay nada más lejos que estar pensando en intereses corporativos, en ese sentido. Por ahí sí yo creo que estamos avanzando y ahí en ese ejercicio nos concentramos en los capítulos que estábamos más rezagados.

Otro capítulo, y ahí viene tu pregunta, por ejemplo, cuando haces la pregunta al sector energético. El sector energético está considerado, digamos, el tema que en su momento se encargaría de él sería empresas del Estado, y yo les soy muy sincero: en la ... de salida, la posición de México en ese capítulo, es que ese capítulo tendría una exclusión para el sector energético mexicano, exactamente en paralelo a lo que tenemos en NAFTA. Tienes razón, la realidad nos ha superado. Sin embargo, debido a que yo encapsulé el tema de energía por parte de México, todavía nosotros no ofrecemos ni discutimos ni entramos en ningún intercambio de ideas, para ver si dada la reforma constitucional y eventualmente la secundaria había algún tema que cambie la posición de México, en este momento no hay una decisión tomada; en este momento no hay ningún tipo de perspectivas sobre el tema.

El status actual de la negociación es que el tratamiento sería muy similar al tratamiento que se tuvo en NAFTA, cosa que acepto pues ya no tiene el nivel de congruencia que tuvo hace 20 años, y que en su momento sería analizado, pero no hay una definición.

P: Medio ambiente, nada más.

IGV: Sí, medio ambiente. Pues yo ya vería el tema de medio ambiente con el tema laboral. Hace 20 años, cuando negociamos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la negociación era una negociación que era de gran avanzada, un tema, un Tratado revolucionario en su momento, pero incluía temas meramente comerciales.

Cuando pierde la elección el Presidente Bush y los demócratas ganan, en el debate de campaña NAFTA fue tema, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Y los demócratas que tienen un ala de apoyo muy ligada al tema, pues, sindicalismo, trabajadores, etcétera, en campaña fueron muy cautos en cuanto a su compromiso con esa negociación.

Sin embargo, la visión del Presidente Clinton fue muy interesante porque era un convencido de que el libre comercio procuraba crecimiento, y entonces buscó una salida para poder realmente darle viabilidad política en el voto en el Congreso norteamericano al acuerdo. Y esa salida fue construir el tema de los acuerdos paralelos, porque una de las críticas de la retórica que usaron los opositores al TLC es que el TLC iba a violar los derechos laborales, porque los inversionistas iban a venir a buscar aquí mano de obra barata e iban a explotar a los trabajadores mexicanos, la retórica del debate de siempre, y que iba a haber una degradación de los temas ambientales.

La realidad es exactamente la opuesta, o sea, lo que ha logrado la apertura y la ampliación del sector exportador es que los salarios son mejores que en la economía tradicional y los estándares ambientales de empresas globales al

revés, imponen los estándares que tienen sus matrices, en lugar de venirse a adecuar, y además la legislación mexicana ha estado muy fortalecida a través del tiempo.

Pero al fin del día el haber incluido como capítulos adicionales o complementarios al TLC salvo la viabilidad política del Tratado en el Congreso norteamericano. Sin embargo, 20 años después ya la experiencia de negociaciones internacionales, de temas no directamente relacionados con el comercio se ha transformado, y los acuerdos que se han firmado, el Estados Unidos-Corea; el Estados Unidos-Perú; el Estados Unidos-Chile, han obedecido a un mandato del Congreso estadounidense, donde dicen: okey, sin embargo ahora queremos garantizar que haya un respeto a los derechos laborales y haya un respeto a los derechos ambientales en el comercio.

Y cuando ves casos como los edificios derrumbados en Bangladesh en empresas textiles y lo que acaba de pasar en la fábrica de calzado esta, la semana pasada, te das cuenta que efectivamente no estamos hablando de cosas, digamos, no reales, o sea, sí en algunas economías todavía hay temas donde no se protege el trabajo y en donde las condiciones laborales no son las adecuadas y que si les vas a comprar bienes a esos países pues tienen que garantizar que cumplan con estándares.

Y en esa posición nuestro sector textilero y nuestro sector calzado están muy de acuerdo. El tema aquí es que al mismo tiempo no quieres que esos temas sirvan de pretexto para tomar actitudes proteccionistas.

Sin embargo, hay que recordar que los casos que se llevan al panel de disputas, en esos, se llevarían, serían llevados por los estados involucrados, por los gobiernos involucrados. No quiere decir que un particular pueda llevarte a un panel, o sea, una vez que se presenta una queja, el gobierno involucrado la analiza y si ahí amerita una queja y hay fundamentación que está ligada con una ventaja comercial indebida por violar estándares ambientales o laborales, entonces esto puede iniciar un panel, pero eso requeriría pasar muchos filtros para cerciorarnos de que no es una demanda superflua o una demanda no válida.

Analizado desde esa naturaleza, nosotros lo que nos estamos interesando en la negociación es cómo construir elementos para desincentivar que no haya proteccionismo escondido a través de estas medidas.

Y uno de los temas tiene que ver qué tipo de sanciones pones si el panel finalmente te define que violaste un derecho de naturaleza. Originalmente, en la negociación, una posición era que hubiera sanciones comerciales. Nosotros estamos proponiendo en la mesa, y es el debate que haya sanciones pecuniarias, sanciones monetarias, como el caso del algodón Brasil-Estados Unidos, por ejemplo, el que acaba de ocurrir.

¿Por qué tiene una ventaja en las asociaciones monetarias? Porque desvinculas el interés proteccionista de pegarle a un sector simplemente por frenar su avance en la competitividad. Por darles un ejemplo: no queremos que de repente en una gran industria como es la industria del tomate mexicano de repente haya un incentivo no muy adecuado de que digan: ah, no, es que los productores mexicanos están utilizando trabajo infantil y luego a partir de ahí se construye todo un tema para frenar la exportación de tomates mexicanos.

Entonces, sin embargo, si la sanción es monetaria, al menos ya saben, quienes inician de aquel lado que no le van a pegar a la exportación, y si ahí amerita el caso pues simplemente hay una compensación del esquema.

Entonces, en el medio ambiente es exactamente lo mismo, con una gran ventaja. ¿Cuál es la ventaja del medio ambiente? Que hay países que hemos suscrito muchos más acuerdos ambientales internacionales que, por ejemplo, los norteamericanos. Los norteamericanos no están en el Protocolo de Kioto, no están en muchos acuerdos, y entonces los únicos principios que pueden entrar en este cumplimiento es donde todos los países tienen un común denominador de su pertenencia a acuerdos multilaterales. Entonces, ¿qué quiere decir esto? Que en este caso basa un ... muy básico, son tres multilaterales que te permitirían sentar las bases para regular su cumplimiento en la regulación nacional.

Y otra cosa muy importante: el Tratado no te obliga a cumplir exigencias de parámetros externos. Te obliga a cumplir tus propias leyes. Es muy importarlo. Hay que resaltarlo.

P: Para las empresas.

IGV: Exactamente. Te obliga a cumplir tus propias leyes. Te obligaría en su momento, una vez que se acabe la negociación al cumplir sus propias leyes.

P: No, pero por eso, por eso el universo se va a centrar en aquellos acuerdos en los cuales todos formamos parte. Entonces quiere decir que el universo se ajustará sólo a pedir donde ellos también estén suscritos.

P: ¿O sea, habría que modificar las leyes secundarias y reglamentos? ¿No?

IGV: No. O sea, la mayor parte, nuestra regulación ambiental ya tiene incorporadas nuestras obligaciones en tratados internacionales y a partir de ahí es donde viene el esquema. Entonces, en resumen, se avanzó muchísimo en Singapur. Se definieron los parámetros en los cuales estamos aterrizando este proceso. Yo creo que va a ser muy interesante la evolución.

Yo creo y quiero corregir, dije en algún momento que yo esperaba que en el primer cuatrimestre, o sea, yo incluiría abril como mes, a lo mejor es antes, no sé, va a depender de cómo evolucionen las cosas, obviamente un tema muy interesante que ustedes saben, los japoneses están observando muy de cerca la autorización de la autoridad para negociación del fast track, el Trade Promotion Authority, que acaba de ser propuesto por el senador Baucus, como iniciativa en el Congreso norteamericano, y apenas empiezan los debates sobre el Trade Promotion Authority. Entonces, en ese sentido si ustedes analizan, la parte más importante que no está en la mesa es la revelación de las propuestas de desgravación de bienes que de alguna manera mientras no se dé entre Japón y Estados Unidos, la baraja no se va a abrir porque todo mundo estamos esperando que todo mundo ponga en la mesa las cartas en la parte de desgravación arancelaria.

P: Inaudible. En la parte agropecuaria. Con Japón y Estados Unidos, que había diferencias ...

IGV: No sólo en la parte agropecuaria. En general, el tema es que todo mundo está esperando a ver que todo el mundo ponga en la mesa lo que está dispuesto a desgravar y abrir, y eso va a ser bien interesante porque la famosa ambición es que incluyamos todos los bienes y servicios a plazos, pero que incluyamos todo, como lo hicimos prácticamente en Alianza Pacífico. Entonces ahí el tema crucial que le va a dar la celebración final va a ser cuando intercambiamos las propuestas en materia de desgravación arancelaria.

Hemos avanzado, has de cuenta que en la mesa está como un 75 por ciento, pero ...

P: De desgravación.

IGV: 25 por ciento de bienes que van a estar sujetos a una desgravación total en el tiempo, pero obviamente todo mundo va sobre el corazón del asunto, que es menos de un cinco por ciento, donde están muchos productos agropecuarios, donde están temas del sector automotriz, donde están varias cosas.

P: Inaudible.

IGV: Yo diría, en promedio, alrededor de, como alrededor del 80 por ciento.

P: Inaudible.

IGV: Lo que pasa es que ya está el ... line de esa fase de intercambio, pero un poquito pues como que en la última reunión esa fue la última ficha que todo mundo dijo hasta no ver no pongo la ficha.

P: Inaudible.

IGV: No, no, pero es que lo que se acuerde en TPP, acuérdate que nosotros logramos una, estamos logrando una cláusula en TPP para definir la coexistencia de los tratados, y lo que queda claro es que aquello que se plasma en la negociación TPP, que no existiera cuando NAFTA pues tiene precedente. Entonces, lo que ya, de lo que se acuerde en TPP, en aquello que NAFTA es silent, o sea, que no se expresa, pues se expresará, porque estamos los tres socios de América del Norte.

Y en aquello donde NAFTA define una alternativa como la parte de reglas de origen o la parte de aranceles, nuestros empresarios tendrán el derecho de optar hacer el comercio en América del Norte vía NAFTA o vía TPP, según les convenga.

P: Inaudible.

IGV: No, lo que pasa es que el privilegio te lo va a dar la existencia del TLCAN mismo, en aquello que te convenga más usar TLCAN vas a usar

TLCAN, a excepción de aquellos nuevos capítulos y aquellos cambios. Por ejemplo ... van a quedar definidos en TPP y van a superar al TLCAN ¿no? por poner un ejemplo.

P: Gracias, señor Secretario. Hace unos días Jim O’Neill, el economista inglés, publicó un artículo de que elabora un nuevo término, de países, economías emergentes con posibilidades de convertirse en potencias, este término que se llama “MINT”, que incluye México, Indonesia, Nigeria, Turquía, bueno, señala que van a poder, quizá, desplazar a BRIC, yo le pregunto cuál es su opinión en relación a estas opiniones de este economista si México tiene ventaja sobre los otros países MINT, es decir, Indonesia, Nigeria, Turquía, y si podrá superar a los BRIC, es en ese sentido.

IGV: Bueno, primero O’Neill es un genio para la mercadotecnia ¿no? o sea, un cuate que ha logrado posicionar una marca como BRIC y luego está posicionando la otra marca de economías emergentes, pues realmente es un cuate talentoso que logra ubicar una etiqueta con valor. ¿Por qué tiene valor la etiqueta? Porque logra asociar en este mundo cambiante un nuevo balance de peso y contrapesos en la geopolítica global, o sea, los esquemas tradicionales del G-8, del G-20 que vienen funcionando en el mundo, y que han sido objetivos, sobre todo G-20, con la crisis del 2008, de repente pierden de vista que con la dinámica de la economía mundial pues hay países que toman una relevancia importante. Eso pasó con los BRIC’s cuando fueron los únicos que pudieron compensar la crisis del 2008 y tomar una importancia relevante fue con el crecimiento, sobre todo de China y de lo que estaba pasando en Rusia y en Brasil.

Eso creo los incentivos para interactuar, en el caso de los BRIC's y generar un contexto de consultas. Sin embargo, hay que ser realistas. Eso no implica que los BRIC's hayan uniformizado sus esquemas de política exterior, o sea, realmente cada país toma sus decisiones en función de sus prioridades regionales y no quiere decir que se hayan formado realmente una unidad en materia de planteamiento de política internacional.

Sin embargo, sí hay una alineación de intereses muy fuertes en estrategias económicas, en contrabalance a otros conglomerados establecidos, y hay una reunión que se da entre ellos cada vez que hay la oportunidad entre los líderes, y reproducirlo en economías emergentes es también una idea muy estratégica.

Como ustedes han visto, la Cancillería está manejando el término de MICTA, que es México, Indonesia, Corea, Turquía y Australia, que de alguna manera pues es, con un semblante similar. Hay gente que dice que MICTA va a ser más difícil que se impregne porque el uso no tiene un contexto de simbolismo en inglés, o sea, "bric": ladrillo; "mint", o sea, también tiene una traducción al inglés y MICTA pues no tiene una traducción al inglés, pero bueno, esas ya es cuestiones de mercadología y de semántica.

Pero sí las economías emergentes tienen mucho que compartir en sus estrategias. Y si ustedes analizan el caso de MICTA, Australia está en TPP, Corea quiere estar en TPP, estamos iniciando negociaciones comerciales con Turquía y nos faltaría hacer algo concreto con Indonesia. Entonces también hay una correlación posible de asociación, en este caso comercial, en ese contexto.

Y la verdad es que sí tiene activos interesantes, y pues O'Neill sobre todo en economía internacional, más que una parte geopolítica de posiciones, pero sí hay un mecanismo de consultas que pueden dilucidar posiciones comunes, y yo creo que vale la pena el esfuerzo de esa integración, pero no lo veo como rivalidad, ¿eh? O sea, lo veo más bien como un mecanismo de alto nivel de relevancia de países con una gran prospectiva hacia el futuro que tienen intereses comunes.

P: Me gustaría preguntarle la pregunta, que contesté lo que quedó de Profeco, si ya se tiene ...

IGV: Ah, perdón, perdón, perdón.

P: El nuevo candidato o titular de Profeco. Y también si tiene usted algún reporte de incrementos en el precio del aguacate y el limón. Le pregunto esto porque ya amas de casa están denunciando un incremento en estos productos. He platicado con comerciantes de la Central de Abasto y ellos están reportando que esto se está dando, esos incrementos por cuestiones que están pasando en Michoacán, que los cultivos se los están quitando precisamente los grupos de narcotráfico, ¿qué reportes tienen ustedes sobre estos incrementos?

IGV: Sí, cómo no.

P: Gracias.

IGV: La primera información que yo tengo en este tema es básicamente que sí efectivamente hay un incremento, si comparamos, por ejemplo, hace una semana el precio del limón sí está reflejando un impacto en su precio. La información que tengo es, más bien tiene que ver con cuestiones climatológicas, porque acuérdense que el limón no sólo viene de Michoacán, viene de varias zonas. Y generalmente es un momento donde sí podemos tener un impacto transitorio. El año pasado nos pasó similar y luego ya inmediatamente se desinfló. Inclusive antes que hiciera efecto el tema arancelario que manejamos para mejorar su apertura.

En el caso del aguacate no hemos tenido todavía, digamos, un reflejo importante, y aquí traigo el precio del inicio del 2013, por kilo, es, el que traemos en el sistema de monitoreo es aproximadamente 24 pesos, y cerramos hace una semana, hubo un incremento como el ocho por ciento, al arranque del año. Cerramos como en 22 pesos el año, hace una semana. Pero en el caso del aguacate es un tema que traemos muy observado, porque recuerde que hay un sistema de inspección por parte de la agencia norteamericana que se encarga de los temas sanitarios necesario para poder validar la exportación libre de plagas, y en ese sentido estamos trabajando con el gobierno norteamericano para garantizar las condiciones de sus inspectores, en todo lo que es la inspección de huertos, porque obviamente ahí el tema es un tema de acceso a las huertas y es un tema de certificación de sanidad vegetal que garantiza el que no haya ... en nuestro flujo de exportación.

En resumen, yo creo que el aguacate es un tema que estamos trabajando y que no tiene un impacto significativo, y en el limón sí se está observando pero fundamentalmente por el tema climatológico.

P: Inaudible.

IGV: No, es en el aguacate, relativo, en el caso del limón, según nuestros sistemas, ah, no, perdón, no, retomo. Me equivoqué. Lo que estaba observando, el precio del limón, estaba viendo el inicio del 2013, que se nos había disparado. Según el sistema de monitoreo, el limón está prácticamente, digamos, inicio del 2013 estaba en ocho pesos; inicio del 2009, el kilogramo del limón, de 2014, perdón, el precio actual, por así decirlo, está en 9.20, en el caso del limón, o sea, ocho versus nueve hace un año.

Y en el caso del aguacate estamos hablando que inicio del 2013 estaba aproximadamente como en 17.22; inicio, el precio actual del aguacate está en 21 pesos.

P: Inaudible.

IGV: En el caso del limón no es tan determinante, a reserva de que les haga llegar información en un par de horas, exacta. Yo creo que en el caso del limón, Michoacán, qué será, una tercera parte de la producción nacional, un 25 por ciento, o sea, no creo que sea tan abrumador, en el caso del aguacate sí. En el mercado, el aguacate estamos hablando de que lo que se produce en Michoacán ha de ser como el 90 por ciento de lo que se exporta y lo que se produce en México. Por eso es un cultivo muy importante, de cuidado para nosotros en el sentido de toda la parte de regulación.

P: Inaudible.

IGV: En el caso de Alfredo, Alfredo platicamos y tenemos un encargado de despacho, seguramente el señor Presidente va a hacer el nombramiento tan pronto regresemos la próxima semana del viaje de Davos. Hay un subprocurador en el sector servicios que es el que va a estar encargado de despacho, y estaremos prácticamente esperando el nombramiento presidencial, hacia, la próxima semana estaremos ... regresando de Davos arrancaremos, seguramente con el nombramiento del responsable.

P: ¿Será temporal la presencia de Castillo en Michoacán o se regresaría a Profeco?

IGV: No, no, no. Va a haber un nombramiento presidencial en Profeco y la definición del encargo y la responsabilidad del comisionado pues es una decisión presidencial vía la Secretaría de Gobernación.

P: ¿Lo de la inspección se va a coordinar con la Secretaría de Gobernación? ¿Qué instancias intervienen para garantizar la inspección de los estadounidenses?

IGV: No pues hoy en día, de acuerdo a la instrucción presidencial, todas las secretarías de Estado que tenemos actividad en Michoacán lo haremos con la coordinación obviamente de la Secretaría de Gobernación a través del comisionado responsable.

Entonces, no importa que sea un tema PyME o que sea un tema de inspección de aguacate, todo tiene que ser coordinado estratégicamente de forma integral en el caso de México.

P: Inaudible.

IGV: Coordinar no es tema de quién manda. El que manda es el Presidente. Y en ese sentido yo creo que la estrategia de Michoacán requiere una coordinación muy estrecha y un responsable en ese sentido, y además pues con Alfredo la verdad es que tenemos una muy buena coordinación desde que fue nombrado coordinador de Profeco, sobre todo aquí en la Secretaría tenemos muchas reuniones con los sectores productivos que nos permitieron ... la industria distribuidora de automóviles, con todos los que de alguna manera se sintieron medio nerviosos cuando estuvo muy activo Alfredo, y aquí llegamos a una coordinación muy buena en términos de decir: a ver, tenemos que sentarnos con los sectores productivos, decirles qué vamos a hacer en términos de la aplicación de la ley, que conozcan los términos de lo que tiene relevancia en la protección al consumidor, y una vez todo mundo consciente echamos para adelante la supervisión, para que no sea nadie porque a mí me sorprendieron y poder realmente ejecutar ...

P: Inaudible.

IGV: El tono ... ¿cuál tono?

P: Imperativo, parece que era más duro, casi, casi policía.

IGV: No, yo creo que de alguna manera es necesario, hay ciertos sectores de la economía mexicana que requieren una supervisión cercana, por ejemplo, la supervisión de fronteras es muy importante para que no haya excusas y abusos a partir de la homologación del IVA, la revolución de intervención en zonas donde no debe de justificarse el encarecimiento indebido por cuestiones de intervención, como en el caso de Michoacán. Yo creo que en ciertas áreas es necesario una intervención enérgica ¿no?

P: Secretario, nada más preguntar, me llamó la atención cuando nos comentaba del TPP, en el sentido de que si iba a ser como un instrumento complementario del TLCAN. En este sentido algunos expertos en comercio exterior han comentado que el TLCAN en muchos capítulos ya es obsoleto e incluso el TPP debería convertirse en un brazo extensivo del TLCAN. Quisiera saber si paralelo a esta negociación se va a llevar a cabo alguna revisión de los capítulos del TLCAN, si usted cree que es necesario revisar y actualizar algunos capítulos del TLCAN o esto sería asunto aparte. Esa es una pregunta.

La otra quisiera que pues nos comentara ya aquí a todos sobre el asunto sobre su posible candidatura como Gobernador al Estado de Nuevo León.

Y una tercera pregunta sería ¿qué ha pasado con esta gestión que han hecho algunos empresarios de la industria de la seguridad en el sentido de que se quejan por la negativa de la Secretaría de Economía para otorgarles el permiso para formar una Cámara. Ellos argumentan que, bueno, ante los altos índices de inseguridad y la proliferación que hay sobre algunas empresas “patito” ¿no? como se les llaman, que es necesario regular este sector, pero dicen que la Secretaría de Economía les ha puesto ahí un obstáculo para hacerlo. Gracias.

IGV: Muy bien. Bueno, primero, en el caso del TLCAN, TPP. Sin duda, un Tratado que se firma y se pone a instrumentación hace 20 años, pues sí tiene las marcas del tiempo ¿no? El TLCAN ha sido muy exitoso para los tres países. Sin duda fue un parteaguas en negociaciones comerciales en su tiempo, y hoy en día el tema sobre si algunas cosas, pues más bien el TLCAN en su momento no incorporó cosas que hoy son importantes: comercio electrónico, los temas que se están tratando de impulsar en materia de empresas del Estado para poder regular cómo se compite con empresas del Estado, etcétera.

El TPP va, obviamente actualizándose en forma automática en aquellas cosas que no eran relevantes hace 20 años. No tenemos que meternos con el TLCAN sino que simplemente el que Canadá, México y Estados Unidos forman parte de un acuerdo multilateral con 12 naciones, nos permite actualizarnos en cosas que no eran relevantes hace 20 años.

En aquellas cosas donde sí va a haber cambios de lo que fue el posicionamiento TLCAN a lo que va a ser el procedimiento TPP, como en el caso del Capítulo Ambiental y Laboral, pues el Capítulo Ambiental y Laboral del TPP va a implícitamente, sin meternos a hacer nada con TLCAN, pues va a sustituir el esquema de regulación ambiental y laboral relacionado con temas comerciales. Pero no tienes que transformar ... simplemente en automático forma parte de un nuevo acuerdo que supere los términos establecidos hace 20 años, pues en automático.

Entonces, en resumen, no tenemos que revisar el TLCAN sino simplemente ponernos de acuerdo de cuál va a ser la nueva visión, el nuevo tratado, donde

no sólo está América del Norte sino son América del Norte más nueve países más.

Así es que y obviamente van a coexistir, sobre todo en temas comerciales. Un empresario en ... América del Norte puede decidir si utiliza las reglas de origen del TLCAN o las reglas de origen del TPP, la que más le convenga. Puede decidir, si en TLCAN ya estamos en cero y TPP en algún producto no arranca en cero pues puede decidir exportar a Estados Unidos, Canadá, vía TLCAN. Entonces, hay coexistencia y hay una autorización implícita sin tener que revisar el Tratado. Esa es una. (...)

Yo le comento que la verdad es que, al parecer, lo comenté de manera informal cuando estábamos desayunando, para mí, y como servidor público he tenido una trayectoria muy importante en mi carrera, relacionado con los temas de esta Secretaría. Para mí fue un privilegio el nombramiento presidencial de permitirme desempeñarme como cabeza en el sector Economía, y eso es lo más valioso.

Los retos del país en este momento, definidos por el gran esfuerzo de lograr las reformas estructurales en el 2013, que son los cimientos de la etapa, ahora hay que construir el edificio, y construir el edificio implica las regulaciones secundarias en temas como competencia económica, donde esta Secretaría tiene mucho que decir y para mí eso es una responsabilidad que realmente me honra y me entusiasma.

Yo estoy pensando justamente en los retos que tenemos por delante para seguir ayudando al Presidente a avanzar en sus propósitos, y sin duda me he estado

entregando a un proceso de definiciones hacia el fin de este año, y en su momento los actores que tienen que ver con estas cosas, el partido al cual pertenezco, en libertad de derechos políticos, tomará sus decisiones de alineación en mi estado, y obviamente como neoleonés, pues es un tema que ahí está, pero que hoy no me distrae de mi responsabilidad.

P: Lo de las cámaras ...

IGV: Sí, falta lo de las cámaras. En el tema de las cámaras de seguridad estoy enterado que vía la dirección de cámaras de la Dirección General Jurídica, de la coordinación jurídica de la Secretaría, hay una solicitud justamente de las cámaras de seguridad por todos estos cuerpos y elementos que se han organizado en el país, del sector privado, y nosotros tenemos la responsabilidad en estos temas, dada la naturaleza del asunto, de que la decisión que se toma primero se consulta con todo el sistema camaral, porque hoy en día ellos como un sector servicios pues tienen el derecho de permanecer en una cámara establecida, como la Concanaco, por ejemplo, pero al mismo tiempo también tenemos la obligación, dado lo sensible del sector, de hacer consultas con el gabinete de seguridad, y es así como se forma el criterio para determinar si en este momento ya es un momento donde pudiéramos autorizarlo como ... de esta naturaleza.

Hasta el momento no la hemos autorizado. Hasta el momento. Esta organización tiene todo el derecho de pertenecer a las cámaras establecidas y no se ha autorizado la creación de una asociación de servicios en esta materia.

P: Inaudible.

IGV: Básicamente nosotros estamos obligados a hacer consultas a fondo a las dependencias responsables y son decisiones que tienen que ver con una visión integral de las cámaras de seguridad que son las que se toman en ese momento. Nosotros responsables de simplemente instrumentar lo que en esas consultas establecemos. Básicamente no se explicitan, porque son temas de análisis en materia de seguridad que determinan si es el momento o no de tener una cámara de esta naturaleza.

P: Secretario, el año pasado se estableció entre el Presidente Obama y Peña Nieto un diálogo económico de alto nivel entre los dos países. ¿Qué avances tenemos hasta la fecha? ¿Hacia dónde vamos, y en concreto qué se va a hacer? ¿O sea, es un trabajo paralelo al TLCAN o es parte del TLCAN, excluyendo a Canadá? ¿En Turquía cuándo empezamos las negociaciones con ese país? Con Brasil ya entramos en el tercer año de vigor de esta cuota que nos pusieron para exportación de automóviles, y está el compromiso de que se podía revisar si había posibilidades de tener un Tratado de Libre Comercio con los brasileños. Y hoy salen unas modificaciones a las reglas de operación del SIEM, ahí qué es lo que se quiere. Se está aceptando de que había muchas, pues prácticamente que no se utilizaba el SIEM, o qué es lo que se quiere. Gracias.

IGV: Muy bien. Primero, el diálogo de Higher Economic Dialogue o como se llama en inglés, o el Diálogo Económico de Alto Nivel, es traducción al español. Yo creo que fue una gran decisión de los presidentes en la relación bilateral darle relevancia a lo que viene siendo la siguiente etapa de relación económica México-Estados, y sin duda no eliminando otros temas de la agenda bilateral como el tema migratorio o el tema de seguridad, se resalta que es justamente a través del crecimiento económico como vamos a realmente resolver muchos de nuestros problemas.

El haber designado al vicepresidente de Estados Unidos como líder del grupo mexicano y el Secretario de Hacienda como líder del grupo del americano y el mexicano nos da una agenda muy interesante en forma operativa. La Secretaria Pritzker y Edward Fast en el caso bilateral, la Secretaria Pritzker y yo le estamos dando, digamos, pormenores a este acuerdo, sobre todo en el tema del futuro competitivo de América del Norte, y más que hablar de que si vamos a profundizar NAFTA o que si el NAFTA 2.0 etcétera, más bien hablamos directamente de la sustancia, que es: hemos logrado una gran integración, hemos logrado grandes resultados en los últimos 20 años, pero la pregunta es hacia dónde vamos en el futuro, y ese contexto se da en hablar sobre la competitividad de América del Norte. ¿Qué requiere la competitividad de América del Norte? Primero, requiere que podamos facilitar fronteras a través de la modernización de aduanas, a través de la alineación logística del desarrollo de infraestructura para la movilidad de mercancías, son temas que impactan durísimo los costos en materia de comercio internacional. A la homologación de normas y estándares de las normas que se exigen a los sectores productivos tratar de que sean las mismas, homogenizarlas, las de Estados Unidos y México, y eventualmente en la relación trilateral con Canadá, para bajar los costos de transacción de los sectores industriales. Eso nos permitirá mejorar la competitividad de América del Norte.

Otro de los temas que hemos visto con la Secretaria Pritzker y que ya le vamos a dar cuerpo en su visita, es un acuerdo entre las agencias de promoción para que nuestras agencias de promoción promuevan las inversiones en América del Norte, independientemente que hay quien promovamos nuestros países también promovamos lo regional, porque lo que estamos viendo es que cuando alguien decide venirse a poner en México demanda insumos de Estados Unidos, y cuando alguien se instala en Estados Unidos demanda, por ejemplo, Toyota de San Antonio. Gran cantidad de sus insumos vienen del sector autopartes

mexicano. Entonces el que llegue un peso de inversión a México o un peso de inversión a Estados Unidos beneficia a los tres países. Entonces, es bien importante el poder coordinar en ese sentido la promoción.

Entonces, ese es el sentido del Higher Economic Dialogue, obviamente estoy hablando en el sector, hay estrategias de estabilización financiera, toda la relación con el Tesoro y la Secretaría de Hacienda y el Banco Central, etcétera, etcétera.

Ahora, preguntabas sobre Turquía. En Turquía el compromiso de la visita presidencial fue que arrancamos en este año, digamos, arrancamos este año el compromiso de que en el primer trimestre del próximo año iniciaremos ya negociaciones hacia un Tratado de Libre Comercio. Es muy interesante lo que podemos hacer con Turquía. Ustedes dirán, bueno, tenemos sectores que pueden rivalizar como el textil. Los turcos son muy exitosos en su propio estilo al igual que muchas empresas mexicanas. Pero lo interesante es que podemos complementar mercados y podemos generar tendencias hacia inversiones conjuntas.

Por ejemplo, Turquía es muy fuerte, muy, muy fuerte en el mercado africano, es muy fuerte en el mercado de Asia. Nosotros somos muy fuertes en el mercado de América Latina y América del Norte. Turquía es muy fuerte en el mercado europeo, entonces, se pueden dar asociaciones entre empresarios textiles turcos y mexicanos para sumar sus mercados e integrar sus líneas de producción. Entonces, hay cosas muy interesantes que pueden aflorar de la relación México-Turquía.

Y en el caso de Brasil ustedes recordarán que nos estrenamos esta Secretaría hace un año, no sólo con el tema de Brasil sino prácticamente la relación con Argentina, y ha llegado a un nivel de deterioro horrible, era de insulto prácticamente la relación. Yo estando en transición me hablaba el Embajador de Argentina a decirme: help. O sea, tenemos que hacer algo, porque esto se está poniendo muy feo. Y llegamos y a menos de 10 días de haber entrado estuvo aquí la Ministra ... y firmamos, pues el restablecer la relación comercial automotriz con Argentina, cosa que fue muy bien vista por el sector automotriz mexicano. Sin duda, el compromiso en ambos acuerdos es restablecer el libre comercio de autos en el año 2015.

En el caso brasileño obviamente hubo un impacto muy fuerte al mercado de automóviles, en materia de precios, de esta decisión, y yo creo que también a la eficiencia de integración de autopartes mexicanas en el esquema. Nosotros tenemos mucha confianza de que con la buena relación que se ha establecido con la Presidenta Rousseff y con la Presidenta de Argentina, podamos mantener nuestros compromisos de esta profundización en el mercado automotriz, y de una profundización en nuestros intercambios comerciales.

El TLC con Brasil es sin duda algo que en algún momento, en el tiempo, que nos vamos a tener que sentar a analizarlo, hoy en día tenemos muchos frentes de negociación. Estamos por la pertenencia ... de Alianza Pacífico, tenemos TPP, tenemos Turquía, tenemos Panamá, y en ese sentido la posibilidad de que se ... el TPP, y en ese sentido tenemos que esperar un poco para poder tomar más responsabilidades en materia de negociaciones internacionales.

En resumen, en el corto plazo no hay una definición, digamos, que podamos esperar rápido, estará, seguramente, una visita en algún momento, de la

Presidenta de Brasil a México, y a partir de ahí estaremos viendo en el horizonte del tiempo si podemos reiniciar los acercamientos para evaluar qué tipo de profundización comercial podemos hacer con Brasil.

P: SIEM.

IGV: En el caso del SIEM, aquí me están pasando un poco los cambios en las reglas, en lo publicado hoy, o sea, prácticamente aquí debo dar mi respuesta en dos ... lo que están viendo hoy, simplemente la Secretaría establece los operadores autorizados que estarán a cargo del SIEM. Dichos operadores tienen que ser autorizados por esta Secretaría, sobre todo para evitar confusiones. Y poder tener un control de este proceso.

Sin embargo, en una reflexión que hemos hecho con las cámaras, que hemos hecho con la Subsecretaria en este esquema, hemos llegado a la conclusión de que le tenemos que dar un mayor valor agregado a lo que el usuario que se inscribe al SIEM recibe. Y en ese sentido creemos que pudiéramos transformarlo tecnológicamente en un verdadero instrumento, tipo directorio, para el empate de oferta y demanda entre los sectores productivos, o sea, algo que tenga un mayor contenido de presentación de tipo de servicios, de tipo de productos, para realmente mejorar los esquemas de búsqueda e integración en los sistemas productivos.

Estamos todavía en una etapa exploratoria de metodología con la experiencia que Rocío trae del INEGI, por haber estado como Vicepresidenta del ramo económico. Eso nos puede ayudar muchísimo, aprovechando el censo económico del INEGI, y la nueva información sobre PyMEs que hay en el país,

poder utilizar el SIEM como un instrumento de actualización rápida de lo que se levanta cada cinco años en el censo económico. Entonces, estamos ahí viendo, estamos abriendo capas exploratorias, pero sí creemos conjuntamente con las cámaras, de que el SIEM puede fortalecerse a través de convertirse en un instrumento que dé mayor valor agregado a sus usuarios.

P: Inaudible.

IGV: ¿Por qué? Porque tienes que incentivarlos a que van a, pueden encontrar algo útil para ellos, para su toma de decisiones, para poderse publicitar, para poder estar en un directorio que sea muy dinámico y que realmente sirva. Entonces tienes que pensar cómo les mejoras la oferta de servicios a través del SIEM.

P: Quería regresar al tema de TPP por un minuto para precisar qué es exactamente en términos de aprobación podríamos esperar para abril, porque yo sé que a veces hay varias etapas de aprobación y eso.

IGV: O sea, una vez que se concluya la negociación ...

P: O sea, qué es lo que podríamos esperar para abril, digamos, en términos de IED, si, quería preguntar si están poniéndose en contacto con usted algunas de las empresas que tienen operaciones de Michoacán qué están diciendo, ya hay la posibilidad de que unos salgan, o ya es muy prematuro para eso. Y tercera pregunta es que el nivel de inflación hemos visto que México muchas veces el precio de comida fresca, digamos, incide sobre la volatilidad de la inflación,

entonces quería preguntar si hay preocupación de que como estaba mencionando acerca del limón y aguacate, si podríamos ver un aumento de inflación por arriba del cuatro por ciento que ya se está esperando para los primeros meses de este año. Gracias.

IGV: Muy bien. Empezaría al revés. Primero yo le diría que sin duda siempre el impacto de ajustes de precio en materia de productos básicos generalmente se da en un esquema de un solo impacto, o sea, por ejemplo, la transmisión al consumidor en la proporción que corresponde de acuerdo a la especie de demanda, de impuesto sobre la chatarra, por ejemplo, perdón, ya no voy a usar el término, sobre productos altamente calóricos ... productos altamente calóricos. Ahí, ahí en ese tema va a ser, los economistas hacemos una diferencia entre lo que es un solo impacto en precios y lo que es alimentar la espiral inflacionaria. Lo que ustedes van a observar es simplemente el famoso impacto que pudiera tener el ajuste de enero, pero no es un impacto inflacionario permanente, o sea, no cambia la tendencia inflacionaria, eso es muy importante. Entonces, en ese sentido probablemente observan este impacto, pero no es una presión inflacionaria permanente.

P: ¿En la economía, podría lo de Michoacán traer un impacto en la economía?

IGV: Michoacán, como estado, individual. Para empezar, afortunadamente ya se tomaron las decisiones adecuadas para su control, pero no tiene la influencia en la canasta integral, global, Michoacán, en la cadena alimentaria, como para influir de manera estructural ... en la determinación de precios, o sea, tendrá impacto en algunas líneas transitorias pero no ...

Y la inversión extranjera directa, la pregunta era en el sentido de que si algunas empresas en Michoacán han, hay, afortunadamente hasta este momento, primero, la parte más importante de inversión extranjera en el país está bien diseminada geográficamente y con mucho impacto en las cadenas centro, centro-occidente, norte, y ha habido un muy buen desempeño de la inversión extranjera directa en ese sentido.

Sin duda, algunos temas importantes, como el tema de minería, que son importantes en Guerrero, en Michoacán, son temas que tienen que ser monitoreados muy de cerca, precisamente porque el impacto no es necesariamente sobre el inversionista, sino los beneficios que derrama el inversionista en la comunidad. Entonces hay que estar muy atentos a proteger a las comunidades para que no sean objetivo ni de extorsiones ni de secuestros en este sentido. Pero lo interesante es que el punto objeto en este caso de las mineras extranjeras, a veces no son las mineras mismas, sino son los beneficios que ellas derivan, y son los beneficiarios que pueden ser vulnerables, y que son parte central de la estrategia, de la protección de esta estrategia.

¿La tercera pregunta es con relación a?

P: ¿Sobre el TPP y qué es lo que se puede esperar para ...?

IGV: Ah, la parte de, una vez que se llega al acuerdo, qué faltaría para que entre en operación. Cada país tiene un sistema diferente. En el caso mexicano, una vez que terminemos la negociación nosotros teníamos que pasarlo por autorización del Senado para su aprobación y su dictamen sería de la Comisión Asia-Pacífico. Y una vez aprobado por el Senado entraría, digamos, para el caso

mexicano. El Tratado va a tener un capítulo justamente que va a definir en qué momento empieza a operar, con qué número de países ya aprobados por sus procedimientos internos sería suficiente para que ya entrara en vigor el Acuerdo. Entonces ahí la pregunta es, ¿si México lo aprueba solito y todavía ... operación, pero a lo mejor si México lo aprueba, y lo aprueba Australia, a lo mejor todavía no es suficiente, hasta que haya un ... fundamental de países que lo aprueben. Eso tiene que ser parte de la negociación, o sea, el trigger, en qué momento inicia.

P: También sería para que lleguen a un acuerdo.

IGV: Mi estimación de arranque de año es que en el primer quarter estaríamos cerrando el acuerdo, en el primer cuatrimestre del año, y a partir de ese momento cada país estará definiendo sus procedimientos internos para la aprobación ... de sus órganos legislativos o cualquier que sea su procedimiento. Y eso puede tomar algún tiempo.

P: ¿Y si no lo podría rebatir?

IGV: No, el Senado tiene la posibilidad de decir sí o no, es su derecho. Para ello estamos en contacto, mandándoles informes. Muy próximamente tendremos una reunión con los miembros de la Comisión Asia-Pacífico para darles un breafing. Y hubo un grupo de senadores designados por el Senado, seis senadores, para darle un seguimiento de cerca a esto, y estaremos dándole un breafing especial a esos seis senadores.

P: ¿Pero qué tanta información les pueden dar si es atribución del Ejecutivo (inaudible)?

IGV: A ver, al grupo especial les podemos compartir mucha información bajo las reservas de confidencialidad. Ese es nuestro interés intercambiar información con el Senado, precisamente para poder ir documentando a los senadores del proceso, y poder al final mejorar las oportunidades de aprobación del Tratado en el Senado. Entonces ese ejercicio es de suma importancia para nosotros porque nos permitirá ir trabajando de la mano con los senadores hacia el final.

Lo que no podemos hacer es circular textos intermedios que todavía no llegan a una conclusión negociadora, porque estaríamos minando el proceso de negociaciones si empezamos a hacer público el status de las cosas explícitamente pues eso te da un balazo en el pie a la hora de sentarte a negociar.

P: Muchas gracias. ¿Las cifras para los precios de limones y aguacate de Michoacán, esto es, para confirmar, son de una encuesta de la Secretaría?

IGV: Se llama el Sistema Nacional de Información de Mercados. Y esto se levanta en centrales de abasto. Hay un sistema metodológico ...

P: Gracias por clarificar. De otro lado, en septiembre comentó que México estaba en negociaciones con BMW y Honda para posibles plantas dentro del

país. ¿Tiene usted una autorización de eso? Y también tiene una estimación para la inversión extranjera directa de este año.

IGV: Déjame decirte primero que a reserva de que veamos mi comentario de este tema de inversión automotriz, lo que yo recuerdo que dije en aquel momento es, cuando analizamos la fortaleza del sistema automotriz mexicano, el éxito que hemos tenido, observamos que todavía hay unos jugadores ausentes en la etapa de ensamble terminal, y cuando lo analizamos es obvio, o sea, todavía no tenemos la presencia de una ensambladora de Mercedes, ya tenemos de Audi, y todavía no tenemos la presencia de una ensambladora de Hyundai. Y lo que dije es que ha habido aproximaciones sobre la posibilidad de que les interese. No estoy diciendo que haya en la mesa una propuesta de inversión en México.

Como tú sabes, ¿cuál es la otra planta en Corea, es Honda y FIAT? ¿Son las únicas dos? Pero Honda ahí tenía un convenio con Toyota México. ¿El otro Toyota con quién tenía un convenio para comercialización? Ah, Honda ya estaba comercializándose vía Chrysler y optaron ya por tener un sistema individual de distribución.

Yo no he tenido ninguna visita oficial por parte de, ninguna solicitud oficial por parte de Honda. Simplemente es mi apreciación. Que hacerlos, un poco, uno de los pocos jugadores ausentes del mercado mexicano. Sé que han estado por ahí analizando, platicando con algunos gobernadores que hacen giras por Corea, y que, bueno, no me sorprendería que en el mediano plazo pudieran aumentar su nivel de interés en el mercado nacional.

En el caso de BMW pues es más conocido, que ellos hicieron scouting en varios estados mexicanos, que evaluaron a San Luis, Guanajuato, Querétaro, Hidalgo, que se había visto la posibilidad de que hicieran un anuncio al cierre del año, dadas las condiciones de Europa, explícitamente, pospusieron su anuncio. Probablemente en algún momento, en el primer semestre del 2014, todavía no tomaba una definición final del establecimiento de la Planta, pero estaríamos obviamente en una condición muchísimo más avanzada que la incipiente posibilidad de Hyundai.

O sea, en resumen, Hyundai formalmente no tiene presencia en esta Secretaría, BMW sí ha tenido presencia en esta Secretaría y ha hecho todo un proceso muy profundo de análisis de locación en México.

P: ¿Y de la inversión extranjera directa este año?

IGV: Una estimación para el 2014, estamos en el proceso, estamos viendo las cifras de cierre del 2013. Sería, todavía no estamos listos para definir una cifra potencial. Sin duda esperamos un gran año, como lo fue el 2013, y estamos, sin duda lo que le podría decir a estas alturas es que va a ser por encima de los 20 mil millones de dólares, o sea, por encima, o sea, aspiraríamos que ese encima sea muy encima ¿no? por las reformas ...

P: Inaudible.

IGV: No, porque ahí acuérdense que tuvimos el factor de modelo, entonces yo te diría, si estamos esperando el dos mil, yo siempre dije que el 2013 iba a ser

arriba de 30 mil millones de dólares. Con suerte y hasta a lo mejor cerramos con unos 35 mil, ya cuando estemos en las etapas de revisión de las cifras de 2013, a lo mejor nos acercamos a los 35 mil millones de dólares, que fue la cifra que nos puso como meta el Presidente.

Yo lo que haría, a esos 35 mil les restaría los 13 mil de Modelo, lo cual nos dejaría en 22. Entonces yo esperaría que para 2014, la cifra de 2014 aspirar a estar, superar los 22. Superar la cifra neta, descontando Modelo del 2013.

P: Inaudible.

IGV: Sí, pero sin embargo, pero no, no, no, pero sin embargo yo creo que por ejemplo la parte de telecomunicaciones tiene altas probabilidades de poder empezar a funcionar en términos de inversión hacia el cierre del 14, y yo creo que hay muchos temas relacionados con servicios en materia de Pemex que pudieran empezar a reflejar ya desde este momento algunas cosas. Entonces, con certeza yo estaría esperando tener un 2014 con mejores resultados que el 2013. Ya 2013 fue muy bueno, y la cifra que yo estimaría, sin una transacción como la de Modelo, sería por encima de lo que se realizó en 2013, que fue 22 mil millones de dólares, al descontar Modelo.

P: Gracias. Tres temas rápidamente. Recientemente se dijo que las expectativas para terminar el TLC con Panamá serían del primer trimestre. ¿Esto sigue siendo así? Segundo: ¿qué tema comercial van a llevar a la visita de Estado a Cuba? ¿Hay algún tema importante que se vaya a abordar, de profundización comercial? Y la tercera, es: ¿hay fecha para la modernización del acuerdo global con la Unión Europea?

IGV: ¿Es fecha UE, Cuba, y cuál fue la otra?

P: Panamá.

IGV: Panamá. Perfecto. Bueno, en el caso de la Unión Europea, ustedes vieron, con la presencia del Presidente Enrico Letta, quien va a ser el Presidente de la Unión Europea en el segundo semestre del 2014, el compromiso que él tomó para acelerar los procesos de la profundización del Acuerdo Unión Europea-México.

Hay un procedimiento que usa la Unión Europea, que es muy conocido, y ellos primero ordenan un estudio de impacto de ese Tratado, y en eso estamos, o sea, ya ordenó la Unión Europea el estudio de impacto que estará concluido en los próximos meses, y a partir de ahí el Consejo toma la decisión de formalmente hacer el lanzamiento de negociaciones.

Entonces yo esperarí que con la expresión de apoyo decidido del próximo Presidente de la Unión Europea, con la conclusión de estos requisitos básicos, estaríamos en posibilidades de que esta profundización pudiera iniciar hacia fines de este año, o inicios, fines del 2014, fines del 2014 sería espléndido.

En el caso de Panamá, para nosotros es muy importante concluir esa negociación para que Panamá pueda aspirar a integrarse a Alianza Pacífico, eso es lo más importante. Como bien sabes, pues todo depende de la flexibilidad y de la voluntad de ambas partes en la negociación. Yo creo que, a reserva de que la Subsecretaria me contradiga, existen todas las posibilidades de cerrarlo en el

primer trimestre, a no ser de que de repente se requiriese algo en la negociación por parte de Panamá. Pero el mandato del Presidente Martinelli y del Presidente Peña es que nos dejemos del blog en la negociación y de que lleguemos a un acuerdo lo más rápido posible para permitirle a Panamá entrar y solicitar su integración a Alianza Pacífico. Esa es Panamá.

Y en el caso de Cuba, ya se hizo la profundización del Acuerdo. A eso vino el Ministro de Relaciones Exteriores y mi homólogo cuando estuvieron en México, fue porque celebramos dos cosas: que hubo un acuerdo para la solución de la deuda cubana con México, de la famosa deuda que tenía miles de años con Bancomext. Imagínense, esta deuda data desde tanto tiempo así que Gurría como director de Bancomext le tocó estar en Cuba, con Fidel Castro, tratando de cobrar el adeudo.

Y me da mucha risa, porque Gurría cuenta que cuando él estaba pequeño su mamá no lo dejaba salir los sábados a nada hasta que no se echara un discurso Fidel Castro. Entonces dice que eran cuatro horas sentados en la sala de su casa, con las famosas consolas, echándose un discurso Fidel. Entonces para él era muy emocionante irse a sentar con Fidel a platicar sobre el tema de la deuda. Entonces le habló a su mamá desde Cuba a decirle: -¿adivina dónde estoy? Y le dice: -no, pues no sé. -Estoy con tu ídolo. Hoy en la noche me siento con él. -¿Y qué le vas a decir, a qué fuiste? -bueno, -le dice- mamá viene a cobrarle, nos deben 300 millones de dólares. Le dice: -ay, mi hijito, entre más grande, más pen ... Y es una anécdota que cuenta Gurría, que su mamá era una gran admiradora de, es una gran admiradora de Fidel Castro.

La realidad es que la solución de esa deuda fue estratégica, porque implica realmente desatorar algo que era necesariamente, que estorbaba en la relación.

Ustedes recordarán que esa deuda se formó por un financiamiento para una inversión de una telefónica en donde estaba un grupo mexicano, Grupo Domo, ¿era? El de Javier Garza. Domos. El de Javier Garza Calderón. Y ahí es donde se queda esa deuda atravesada. Y la verdad es que ha estado bloqueando todo. Bloqueó por muchos años. Entonces el haber llegado a un acuerdo de pago y de descuentos, etcétera, liberalizó la relación y le dio un cambio importante. Y eso ha ...

P: Inaudible.

IGV: Creo que se llegó a un 25 por ciento de reconocimiento, y entonces sí va a haber un esquema ahí de flujos, pero muy, bastante más factible y posible. Y para México era fundamental transformar la relación con Cuba, sobre todo ahora que el gobierno cubano trae una dinámica muy interesante hacia las economías de mercado y hacia las inversiones.

P: ... Hacienda anunció lo de la condonación de deuda, yo no había escuchado realmente una explicación de por qué se le ha dado esta condonación.

IGV: Bueno, porque nos estaba impidiendo la relación con los cubanos, o sea, y con una Cuba que empieza a incorporarse seriamente en los mercados, para nuestros empresarios es fundamental poder abrir la posibilidad de entrar en ese mercado.

P: ¿Qué potencial hay para México?

IGV: Muchísimo, o sea, doy un ejemplo, yo he recibido llamadas de empresarios en el sector turismo que quieren acompañarme en la visita que voy a hacer, comercial, a Cuba, en el mes de, creo que voy en febrero o marzo, porque quieren ver posibilidad de inversión en el sector turismo. Los que están en el sistema aeroportuario quieren ver si Cuba va a entrar en un sistema de privatización de un aeropuerto. No está en la mesa todavía, pero hay una gran expectativa de que gracias a la decisión del gobierno cubano hay oportunidades para inversionistas mexicanos.

P: Muy bien. Bueno, ya nada más, perdón, Secretario, ahorita el ... nos estaba afirmando que definitivamente los tres países del TLC han acordado reabrir el Tratado de Libre Comercio, usted nos dijo ...

IGV: Que le quede muy claro: nadie de los tres países nunca va a utilizar la palabra “reabrir” ni “revisar”.

P: Renegociar.

IGV: Tampoco. O sea, esas palabras no las puedes usar en contextos donde si tú las usas es como abrir una Caja de Pandora. Entonces, de repente van a decir los tomateros norteamericanos: queremos sacar tomate, y los del maíz mexicano: ya, pues queremos sacar maíz de la ... entonces, y se te empieza a desmoronar lo que ya lograste, entonces, nunca vas a escuchar de nadie utilizar la palabra ni “renegociar” ni “revisar”.

P: Y usted ha usado, usted ha utilizado la palabra “profundizar” durante el 2013.

IGV: Profundizar. Profundizar quiere decir: a través de instrumentos como el TPP, a través de acuerdos por la competitividad, a través de la homogenización de normas, o sea, profundizas. Profundizas quiere decir: vas más allá de lo que hiciste. Pero no necesariamente modificando el acuerdo, sino logrando nuevos acuerdos.

P: Muy bien. Justamente mi pregunta es esa, en el marco de ya la próxima visita de Barack Obama este tema va a ser fundamental a 20 años del TLC, y tres puntos que puedan llevar a la mesa, parte de México, que le urge que sea muy necesario que México profundice en bien de México.

IGV: A ver, primero dejando claramente establecido que la reunión de los líderes de América del Norte es una reunión amplia que va más allá de los temas comerciales, o sea, por lo tanto las cancillerías, como es el caso de hoy, donde están reunidos en Washington los tres cancilleres, por mandato de los presidentes, están definiendo la agenda, porque esa agenda incluye muchas cosas. Dentro de esa agenda hay una responsabilidad para esta Secretaría, y justamente es la que tiene que ver con nuestra relación en integración comercial y con la planeación para mejorar y potencializar la competitividad de América del Norte.

Entonces, desde la perspectiva de mi responsabilidad, yo te puedo decir que las prioridades del sector economía en esa reunión de líderes sin pretender darte las

prioridades integrales del gobierno de la República, porque esa es una responsabilidad del Canciller.

En mi sector, sin duda, lo más importante es definir las estrategias para mejorar la competitividad de América del Norte, o sea, qué vamos a hacer en forma práctica, directa y operativa para alinear nuestra planeación de infraestructura para el tránsito de mercancías y de personas en nuestras fronteras.

¿Qué vamos a hacer para homogenizar las reglas y estándares? ¿Qué vamos a hacer la promoción de la inversión conjunta en América del Norte? O sea, todas esas líneas de acción tenemos que llevarlas a lo concreto, a lo específico.

P: Por ejemplo, el transporte de carga, carreteras. Por ejemplo, ¿algo novedoso para este año?

IGV: No. lo que te quiero decir acá es, independientemente de la parte de los acuerdos que se tienen que respetar en materia de transporte de carga, aquí lo importante es cómo podemos reducir el tiempo de espera en frontera para el paso de mercancías, o sea, cómo podemos agilizar el trato en las agencias aduanales, cómo podemos potencializar lo que estamos analizando en lo que es ... o sea, que podamos tener la supervisión de los cargamentos mexicanos en territorio mexicano por agentes migratorios norteamericanos para hacer más expedito el cruce de mercancías en la frontera.

P: ¿Y un ejemplo, por ejemplo, de homogenización de reglas?

IGV: Un ejemplo de homogenización de reglas, por ejemplo, pudiera ser en la industria electrónica en cuanto a qué exigencia les pones a tus productores, y a veces son diferenciales, que unos pueden decir: ah, es que tiene que pasar estas y estas pruebas, cuando realmente un grupo básico creo es suficiente para mantener la calidad y poder hacer que esas pruebas que pasa la industria electrónica mexicana sean exactamente las mismas, y no tenemos diferenciales de requisitos para los sectores industriales, eso puede pasar en la industria del acero, puede pasar en la industria farmacéutica, puede pasar en la industria eléctrica.

P: ¿Y esto está atorando?

IGV: Digamos, no sólo a México, o sea, está atorando a los sectores productivos de los tres países, porque cada día estamos más integrados y cada día estamos actuando como un ente de interés único, productivamente hablando, en muchas industrias.

P: ¿Bueno, finalmente, todas esas propuestas, cuándo las, habrá una mesa formal?

IGV: Ya existe una mesa, pero una mesa que no ha traído en los últimos años la voluntad política. Los reguladores en todo el mundo viven para preservar su poder regulatorio. Entonces lo que tiene que haber es líderes que le den una sacudida a los reguladores para que se pongan las pilas y avancen en la velocidad que es necesario avanzar. Entonces es el mandato y el liderazgo político para poder redoblar el esfuerzo en esos temas.

Ahora, ese es el interés mexicano. Obviamente habrá una posición del Primer Ministro Harper, del Presidente Obama, para nosotros, sabemos que para el Presidente Obama es muy importante el conjuntar intereses en América del Norte para poder sacar adelante el TPP como una estrategia regional.

P: ¿Esto sí se abordará en la próxima visita de Barack Obama’

IGV: Sí seguramente.

P: Oiga, y los monitoreos de la Secretaría de Economía respecto a la frontera norte, una vez que subió el IVA de 11 a 16 por ciento, ¿qué reportes tiene sobre esto?

IGV: Fue uno de los puntos en que se concentró mucho Alfredo, y le vamos a dar seguimiento con el encargado de despacho, mientras no tengamos un nuevo responsable.

P: ¿Es el Oficial Mayor ...?

IGV: No, no, según yo tengo entendido, en mi conversación con Alfredo, vamos a dejar ahí al Subprocurador de Servicios.

P: Y solamente una precisión: del aguacate. Usted al principio comentaba que el limón era por encima. ¿Y en el caso del aguacate a qué se debe este repunte

que tiene al inicio de año y si realmente pues el brote de violencia que está en Michoacán ha sido factor de peso para la producción en general, del estado?

IGV: El precio, te doy una ejemplificación. Hace una semana costaba 21.55, el precio actual es 21.29. Hace un mes costaba 21.16, o sea, realmente no ha tenido repunte en este mes, o sea, es, digo, sí es un poquito más, o sea, de 21, hace un mes estaba en 21.16 y ahora está a 21.29, estamos hablando de 13 centavos, 13 centavos en raíz de un precio de 21 pesos pues ...

P: Inaudible.

IGV: Sí, no, no tiene mayor impacto.

P: ¿No están en riesgo exportaciones de aguacate, por esta situación?

IGV: No. Precisamente por eso estamos trabajando muy de cerca con la autoridad sanitaria norteamericana para garantizar las condiciones de sus ...

P: ¿La actividad minera, por ejemplo, se ha visto mermada, por ... mineros en Michoacán estaban muy ...?

IGV: Precisamente por eso es la primera acción del tema Michoacán se toma con el control del Puerto de Lázaro Cárdenas, porque estábamos observando que estaban saliendo muchas exportaciones de minerales que no pasaban por

los permisos de exportación, y eso obviamente está dando elementos para fortalecer la presencia de exportaciones ilícitas que pudieran estar relacionadas con este tipo de prácticas, entonces lo primero que se controló fue el Puerto. Este es un efecto importante.

Tu otra pregunta es, obviamente la parte del clima de trabajo de las mineras existentes legales, y ahí es lo que yo te comentaba, que ahí donde más se afecta es la población beneficiada más que a la inversión misma, debido a que, digo, yo trato de interpretar la mentalidad de estos criminales y que pues son criminales, no tontos, y que dicen: pues no me acabo la mina, porque me acabo ... mejor exprimo a los que reciben beneficios de la mina. Es por eso, la estrategia debe de ir enfocada a salvaguardar la seguridad de las comunidades.

P: Inaudible.

IGV: Esa te la debo, porque sí, no. ¿Cuántas empresas mineras hay en Michoacán? ¿Cuántas? Ah, es que son dos cosas distintas. Concesiones puede haber, pero explotadas. Ah, cuántas operaciones.

P: Inaudible.

IGV: A ver, mira, yo como Secretario de Economía te puedo decir, por las cifras que yo manejo, que hay una diferencia entre los permisos de exportación y que realmente ha estado ocurriendo, ya en la precisión de la problemática, de definir quiénes eso es responsabilidad de la Secretaría de Gobernación, no de la Secretaría de Economía.

P: Inaudible.

IGV: Ah, no, ¿los que fueron nombrados? Ah, pues en su momento fue público. Primero se nombró al Presidente de la Comisión Asia-Pacífico, al senador Teófilo Torres Corzo, después ahí mismo se nombró a Mario Delgado; Teófilo, del PRI, Mario Delgado, del PAN, y el senador Presidente de la Comisión de Industria y Comercio, del PAN, Larios, el señor Larios. Y ahorita quedan esos tres, pero sí, obviamente, con ... fueron revirados por la presencia femenina, entonces también se nombró a Marcela Guerra, del PRI, a la senadora por el PRD, Vianey, Claudia Ivette, Claudia Vianey, algo así, y luego se nombró, del PAN, a la senadora ... entonces ya son seis. Tres caballeros y tres damas. Que esos son los designados específicos, con Comisión especial para el TPP.

P: Inaudible.

IGV: La idea es que ahora, después de Singapur, vamos a buscar una reunión con el ... el Subsecretario, Vianey, Iris Vianey. El Subsecretario Rosenzweig ha estado teniendo reuniones individuales con ellos y estamos por tener una reunión de grupo para darles el resumen del avance de Singapur. Independientemente de eso se envía por escrito un informe, creo que es trimestral, o semestral, por ley.

P: De Alianza del Pacífico (inaudible)

IGV: Bueno, la reunión de febrero, más que para anuncio es para la firma, ya acabamos. El 10 de febrero, en Cartagena, Colombia, los presidentes de Alianza firmarán el Acuerdo.

P: Inaudible.

IGV: No, lo que pasa es que ya para el 10 ya estaríamos totalmente terminados. Acuérdense que el 25 agosto terminamos la parte comercial.

--oo00oo--