



EXPONE ANTE BANQUEROS

# Primero, la calidad del TLC, y luego, los tiempos políticos: Guajardo

El gobierno mexicano está consciente de que si no se negocia un buen acuerdo, no hay posibilidades de que éste se apruebe en el Senado, admite el titular de Economía

Luis Miguel González/Ana María Rosas / Enviados / Acapulco  
EL ECONOMISTA

SI YO no logro cerrar un acuerdo que pueda defender por el interés de México, no lo voy a aceptar, afirmó el negociador en jefe de México del TLCAN, Ildefonso Guajardo, “si no logro un buen acuerdo, cuando yo lo envíe al Senado, no lo aprobarán, porque hoy el PRI no tiene mayoría, a diferencia de hace 22 años”.

El secretario de Economía estuvo en la jornada de clausura de la 81 Convención Bancaria en Acapulco, ahí recibió de los asistentes muestras de reconocimiento por su trabajo. Expresó su confianza en que un acuerdo entre los tres países podría estar listo antes de las elecciones de México, pero aclaró: “los tiempos se definirán por la calidad del acuerdo y no por las prisas que marque el calendario electoral”. Explicó, frente a unos 500 asistentes a la Convención Bancaria, que oficialmente están cerrados seis capítulos y hay otros siete a punto de cerrar, 13 de 30.

Durante su participación, el funcionario reconoció que en la apertura comercial de México de 1994 se pospusieron de-



FOTO EE ZULLEYVA HOYO

“Los tiempos (de renegociación del TLCAN) se definirán por la calidad del acuerdo y no por las prisas que marque el calendario electoral”.

**Ildefonso Guajardo,**  
titular de Economía.

cisiones fundamentales que tenían que ver con regulación de energéticos, con la apertura del sector financiero, combatir la concentración de monopolios públicos (para apoyar a las pymes) y teníamos una ley laboral sumamente estricta. “Por eso cuando nos dicen: ‘el modelo fracasó’, decimos: ‘no fracasó, no utilizamos todos los instrumentos que teníamos’”.

En ese contexto, el funcionario admitió: “No fuimos capaces de emparejarles el terreno de competencia a las pymes”.

Durante su conferencia, que duró casi una hora, el funcionario recordó que Bill Clinton, como candidato a la Presidencia, hizo críticas fuertes al TLC negociado por Bush, y cuando ganó la elección introdujo dos conceptos nuevos en el TLCAN: derechos

laborales y derechos ambientales, pero lo hizo como acuerdos paralelos, eso lo convirtió en el mayor impulsor del tratado. “Fue la combinación de un republicano y un demócrata que hizo posible esa vía”.

En este punto, Guajardo dijo que hoy sí se deben incluir estos dos temas, con una regulación que implica incorporar el tema laboral sujeto a las mismas sanciones comerciales que el resto de los capítulos. “Algo que no debemos permitir es la internacionalización del movimiento sindical, que están promoviendo los sindicatos canadienses”.

Guajardo habló del tema automotriz y dijo que puede haber flexibilidad pero no hay forma de ceder hasta conceder todo lo que quiere el equipo de Estados Unidos. “Trump tiene una fijación con las reglas de origen”, explicó el funcionario.

Cuando se le preguntó sobre si él seguiría al frente de las negociaciones, si éstas no concluyen en esta administración, dio una respuesta que arrancó risas en el público: “Habría que ver, pero hay un candidato que quiere bajarme el sueldo y a mí ya no me alcanza”.

empresas@eleconomista.mx