

T L C

responde Serra

Uno de los datos más relevantes publicados por *Este País* en su primer número se refiere a las altas expectativas que, en lo general, muestran los mexicanos alrededor de un incremento significativo de las relaciones económicas entre México, Estados Unidos y Canadá. Pieza clave en este asunto es el lugar preponderante que ocupan las negociaciones sobre un Tratado de Libre Comercio de índole trilateral. Por tal motivo *Este País* propuso al secretario de Comercio y Fomento Industrial, doctor Jaime José Serra Puche, efectuar una entrevista sobre algunos de los puntos más controvertidos en la opinión pública sobre el Tratado. A continuación se le presenta al lector una transcripción del encuentro efectuado el lunes 18 de marzo en el domicilio del funcionario.

Federico Reyes Heróles (RH): *Creemos que esta entrevista puede ayudar a mejorar la información y el ambiente que existe y quizá con ello tener expectativas más realistas de lo que está ocurriendo.*

Jaime Serra Puche (SP): Tan es así Federico, que tú viste que sin ninguna reserva yo acepté. Creo que sí podemos hacerlo. Les quiero hacer una reflexión inicial. Si me lo permites, dos minutos incluso antes de empezar. Les voy a decir cuál es mi gran preocupación de cómo estoy sintiendo un frente de la negociación que me preocupa mucho. Déjame hacer esta reflexión muy rápido sobre los distintos frentes de la negociación. La negociación no se da nada más cuando me voy a sentar con Carla Hills en la mesa. La negociación no ha empezado, y ya empezó de alguna manera: tomar posiciones, hacer presiones aquí y allá. Yo me siento muy confiado en todo lo que es sustancia, muy confiado. El hecho de que seamos un país mucho más pequeño nos ha dado una ventaja, te voy a decir por qué. El sector privado ha hecho un gran esfuerzo por hacerme llegar sus posiciones. Yo voy a llegar a las mesas de la negociación, Federico, con la información muy amarrada de los sectores; qué quiere la industria del calzado, qué quiere la industria del mueble, qué quiere la industria textil, etcétera. Allá no; allá el tratado es otro y no tiene el mismo poder de convocatoria que tiene éste. En ese sentido tenemos una ventaja; donde tenemos una desventaja, y lo digo todos los días, es en el frente de la opinión pública. Yo hoy hago una declaración a la prensa nacional y mañana estoy en ocho columnas aquí; pero no salgo ni en la página 120 del *Wall Street Journal*. Mañana Carla Hills hace una declaración, sale en la página 80 del *Wall Street Journal*, si le va bien, y aquí está en ocho columnas. Ella lo sabe; Carla sabe que ella tiene influencia sobre la opinión pública mexicana, muchísimo más de lo que yo puedo influir sobre la estadounidense. Si tú ves, el debate del petróleo se complicó por esto. Aunque yo había hablado con ellos y decían que no, después mandaban a uno de cuarta que son muy buenos para llamarse *deputy assistant secretary*, aquí les decimos a todos subsecretarios y aparecen a ocho columnas. Son directores de área, jefes de departamento. A mí me preocupa muchísimo la manera como nosotros informamos, porque si les damos entrada a estas cosas nos ganan la batalla. Quería hacer esta reflexión con ustedes porque es un tema centralísimo de información de cómo la usan ellos o cómo la pueden usar muchísimo mejor que nosotros, por simple asimetría. RH *¿Sientes que hay una, no diría campaña porque puede sonar demasiado organizado, pero sí un uso interesado de la opinión pública y de los medios a través de la presencia estadounidense, de los negociadores norteamericanos en México?* SP No creo que de manera sistemática...

RH *¿O es un error nuestro y nosotros somos los que damos...?* SP No, es una realidad. **Sergio Aguayo Quezada (AQ):** *Eso pasó en Canadá cuando la negociación...* SP ¡Pasa! Eso me lo dijo Crosby: «Jaime, ¡yo viví esto!» Yo no creo que haya toda una campaña o algo sistemático, pero hay dos cosas: conciencia, ellos lo saben; y la posibilidad de hacerlo. Es un flanco débil porque si yo mañana saco una buena negociación para textiles que a ella no le gusta, ella puede decir que la posición de los textileros ha cambiado y empieza a hacer lío aquí con los textileros. Me puede mover mucho el ambiente alrededor de la negociación. Yo no puedo, aunque esté allá y hable. Es importante eso.

RH *Sí, me parece muy importante.* AQ *Aquí en México una impresión o una opinión que yo he escuchado mucho es que hay muy poca información sobre lo que se está negociando. ¿No habrá un pecado de origen en la forma como nos enteramos de que se empezaba a hablar del Tratado? El Wall Street Journal fue el que sacó la noticia, en marzo 27 del año pasado... Por otro lado la consulta del Senado me pareció una*

payasada... SP ¿Por qué?

AQ *Porque fue muy poco seria.* SP ¿Fuiste a hablar? AQ ¡Claro!

SP ¿Fuiste un payaso? ¿Fue una payasada? ¿Tú fuiste poco serio? ¿Diste tus tesis?

AQ *Me explico: en la comunidad académica no pudimos contar con el tiempo para hacer una reflexión seria...* SP ¿Es lo que fuiste a decir? AQ *Sí, sí, en esencia; que para algo de tanta importancia parecía poco seria la prisa con la que se estaba manejando todo el asunto.*

RH *Ese es un tema: prisa y falta de información. Hay algo en la opinión pública que no queda claro: Hay prisa, ¿por qué? No hay prisa ¿entonces por qué tanto ruido? Pareciera como que están haciendo cosas buenas que parecen malas, si lo quieres poner así.*

SP ¿De dónde salió la prisa? ¿Dónde está la prisa? En mi opinión no han empezado las negociaciones.

AQ *Bueno, ha habido declaraciones. Por ejemplo, hace unos días Herminio Blanco dijo: «México ya está listo para negociar».*

SP Ese es uno de los grandes problemas. ¿Qué es lo que dijo? Que *el fast-track* mexicano ya se aprobó y que tenemos el 95 por ciento de los estudios de los sectores listos. A partir de allí dijo *México listo para negociar*. Y es cierto, Federico, 95 por ciento de los estudios están listos. ¡Eso es muy importante! Yo, cuando me dicen que no hay información, la primera pregunta que hago es qué quieren decir con eso. ¡No voy a dar a conocer los estudios de rama! Esos dan las cartas de la negociación. ¿Tú crees que yo voy a decir en público qué cartas de negociación tenemos para la industria del zapato? ¿Tú sabes que los propios sectores industriales, Sergio, pidieron que la información que se está concentrando en la Comisión de Exportadores del Comercio Exterior (COECE) no se sepa de un sector al otro, y que tiene su clave de seguridad? AQ *¿Ah, sí?*

SP ¡Sí!, pedido por ellos, y tiene mucho sentido. Entonces, no hay información pero todos los días está en las primeras planas de todos los periódicos. ¿Prisa?, si todavía no empezamos las negociaciones. El otro día dije en el Senado, justamente para dar respuesta a esta preocupación de la opinión pública, que la negociación llevará tanto tiempo como se necesite. ¿Qué es lo que queremos nosotros con un tratado? Tener mayor acceso a un mercado; que los mexicanos puedan exportar más; que puedan tener más variaciones de precio y sean más ricos como país. A diferencia de las negociaciones financieras, Federico... en la negociación financiera tú sí traes una presión de necesidad de recursos. En este momento en el país estamos acumulando reservas a ritmos poco conocidos. Ahora, sí creó mucho ruido el *concepto fast-track* y la vía rápida, porque dio la sensación de prisa. El mejor ejemplo que yo doy de que no hay prisa es *quefast-track* no quiere decir nada del ritmo de la negociación... RH *¿Sino de la forma de abrir el canal de negociación?* SP Es más, el *fast-track* nada más quiere decir algo con respecto a después de la negociación. El *fast-track* es simplemente que después de que acabó la negociación el Congreso puede votar a favor o en contra del todo; que no le puede hacer cambios. Es todo lo que quiere *dechfast-track*. El mejor ejemplo de *quefast-track* no significa acelerar es muy sencillo: la Ronda de Uruguay. Los Estados Unidos están negociando la Ronda de Uruguay con *fast-track*. Llevan 4 años negociando y eso no es particularmente precipitado.

AQ *Da la impresión que los estadounidenses no tienen prisa y de que el gobierno de México sí.*

SP ¿Por qué esa impresión? El otro día Carla Hills declaró en el Senado o en el Comité de Medios y Servicios que si es necesario ir más allá de diciembre se iría. Yo, una semana y media antes, había dicho en mi Senado, en el Senado nuestro, te lo voy a decir textualmente: que se utilizará tanto tiempo como fuera necesario para sacar la mejor negociación. RH *Pareciera, por la percepción que tú tienes, que está surgiendo un fenómeno muy interesante. Hay la percepción en la opinión pública de prisa; sin embargo, los argumentos formales, la situación formal de la negociación, no es de prisa. Hay un argumento que ronda en la opinión pública: si no logran el Acuerdo de libre Comercio, todo el esquema económico del Presidente Salinas se desmorona. Te lo lanzo, es una de las versiones que hay, por eso la prisa para negociar, piensan. Tú dices, bueno, las exportaciones no están exactamente en su mejor momento, pero tampoco podemos decir que vayamos para abajo. Tenemos reservas altas; sin embargo, en el ambiente está la duda: ¿es una pieza fundamental de todo el esquema económico del presidente Salinas lograr la firma?, porque si no se logra para el cuarto año va a haber crisis, piensa la gente. Esto ronda. Entonces, vayámonos viendo en el espejo; los que asumimos la prisa somos nosotros, porque si no, se va a desmoronar. Más vale que esto se logre porque no estamos acostumbrados a que pudiera haber un proyecto económico de mediano plazo sólido.*

SP ¿Te doy la respuesta definitiva? Al día siguiente de que firmemos el Tratado de Libre Comercio no va a pasar nada; al año siguiente habrá pasado muy poco; al segundo año, un poquitito más; al tercero, un poquitito más, y cuando empezaremos a ver los resultados es en el mediano y largo plazo: en nueve, diez, doce años. Esto es una cosa de largo plazo, con transiciones largas. No va a cambiar nada de un día para otro. Tú entenderás que confundirlo con el esquema de corto plazo de que si no firmamos el Tratado de Libre Comercio al año siguiente se desmorona todo, es absolutamente ridículo. RH *¿Luego hay un sustento para el corto y mediano plazo?* SP Es un asunto que nos va a llevar diez años. Esta historia es tan interesante como la siguiente: la gente que le achaca pros excepcionales al Acuerdo de Libre Comercio es tan poco seria como la que le achaca defectos excepcionales al Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. ¿Por qué? Si tú ves lo que ha cambiado la relación comercial entre Canadá y Estados Unidos con motivo del Tratado de Libre Comercio, desde que se firmó hasta hoy, es mínimo. Achacarle

una recesión es absolutamente falta de profesionalismo; achacarle generación de un millón de empleos es absolutamente falta de profesionalismo. La versión que tú quieras, es poco seria. No hay quien sepa qué pasará porque eso se da de manera muy gradual. Esto es algo que hay que poner con toda claridad sobre la mesa y decir: ¡Cuidado! estamos hablando de un instrumento de largo plazo.

Segunda parte de la respuesta, en términos del proceso de apertura de nuestra economía, ¿qué es lo que nos ha dado competitividad...? Cuando la gente habla de abrir la economía dice que es para que se importe más. ¡No es cierto! Es también para exportar más. Yo doy un ejemplo: un mexicano que produjera este cuchillo, cuando estaba la economía cerrada, tenía que comprar el acero 50 por ciento más caro que lo que lo compraba un tipo de Hong Kong o uno de Italia, porque no dejábamos importar acero al país. Al momento que este tipo saca su cuchillo al mercado internacional no puede competir porque el insumo *per se*, fundamental, trae un cargo de precio y una malísima calidad. Cuando abrimos, le venden acero de calidad a precios competitivos y entonces puede exportar el cuchillo. Gracias a la apertura nosotros pudimos pasar de una situación en la que exportábamos 4 mil millones de dólares de productos no petroleros a una de 17 mil. Eso no lo hubiéramos podido hacer sin apertura. El fuerte de la apertura ya se dio. RH *Esa es una de las preguntas que traemos.* SP ¡Eso es fundamental!

RH *Algo que no se percibe en la opinión pública es que la apertura ya está atrás. Pareciera como que ahora vamos a iniciar una gran apertura. La gente dice «pero si ya consigo todo, ¿de qué se trata?» Hay desconcierto.* SP Te voy a decir de qué se trata. Primero, si tu comparas la apertura de 1983 a 1991 y le pones un número que indique el grado de apertura, y después de 1991 a 2000 -esas van a ser más o menos las épocas en las que entra el Tratado- y le pones otro número, el número de lo primero es mucho mayor que el de lo segundo por dos razones. En 1983 todas las importaciones que venían a este país estaban sujetas a un permiso de importación que tenía que ir a mi secretaria, y yo les decía sí o no. (No era mi época pero se les tenía que decir sí o no.) Había aranceles de hasta 100 por ciento; hoy, 1.7 por ciento de las fracciones arancelarias necesitan permiso. RH *Yo me acuerdo que diste ese dato en la gira del presidente por Sudamérica.*

SP El máximo arancel es 20; el promedio es de 10. Piensa en la situación de 1983 y la de ahora. Además, nos abrimos a todo el mundo. Ahora vete a lo que vendrá con el Tratado. Pasas de lo que ya tenemos hoy, de un arancel promedio de 9 y pico, con un 1.7 de las fracciones sujetas a permiso, a cero permisos, cero aranceles, o muy cercanos a cero. Esa es la apertura que lograríamos; ése sería el nuevo cambio; además, nada más es con Estados Unidos y Canadá.

Hay un elemento adicional: el fuerte de los productos con el que nosotros competimos en Estados Unidos y Canadá no son norteamericanos ni canadienses; son productos de otras partes del mundo. La ganancia que nosotros tendremos es que abriremos hacia productos con los que usualmente no competimos. Entraremos a esos mercados a competir con otros productos cuya ventaja nos va a dar el Tratado de Libre Comercio: no pagar arancel mientras que el resto del mundo sí va a tener que pagarlo. Eso es clave.

RH *Sí, sí. No es tanto el escenario de Canadá o Estados Unidos, sino el de nosotros frente al resto del mundo como exportadores.*

AQ *¿Cuál sería el aliciente de Estados Unidos? ¿Si ya abrimos la economía a los productos por qué nos van a dar concesiones? Damos por supuesto que Estados Unidos no es un país muy generoso o muy dadivoso en el plan económico.* SP Primer punto, no estamos totalmente abiertos; en promedio estamos menos abiertos que ellos. RH *¿En promedio estamos menos abiertos que ellos?* SP Nosotros enfrentamos un arancel promedio de 4.8 por ciento, y ellos uno de casi 10. Nosotros tenemos muchas restricciones cuantitativas para entrar en muchos sectores. Por otro lado, un tratado de libre comercio también significa que en el nuevo concepto de lo que es el comercio, la inversión del sector financiero y de sectores de servicios, incluido el sector financiero y otros -es bien importante señalar lo de otros servicios, porque todo mundo que habla de servicios piensa en bancos y no es cierto; un servicio puede ser, por ejemplo de *software* o de contabilidad, de construcción, médicos o arquitectos- es un sector donde no están bien definidas las reglas. Posiblemente lo más importante es la consolidación de costos, o sea que se consolidan reglas del juego. Creo que es un argumento de fondo, legítimo. Si me dan dos minutos yo elaboro sobre ese tema. El mundo se está transformando a una velocidad impresionante: eso es un cliché pero te lo voy a demostrar. La competitividad basada en los factores tradicionales: dotación de factores, de recursos, ya pasó a segundo plano. Voltea a ver a Japón, que es un país pobrísimo en factores y tiene una competitividad impresionante; o Singapur, que no tiene nada en términos de factores y son países que han levantado sus niveles de vida, etcétera.

La competitividad responde también, aunque ayudan esos factores, a otros fenómenos. Primero, continuidad de las políticas, claridad, transparencia en las reglas. Una empresa que se mueva en un mundo donde hay continuidad, claridad, transparencia, permanencia, también puede proyectar. Una que no lo haga no puede proyectar, y ahí tiene buen margen de productividad.

Dos, economías de escala. Tú tienes una serie de costos fijos y costos hundidos que en la medida en que los repartas, entre más productos te cuesta menos. La economía de escala te permite disminuir los costos medios. En economías de especialización ve los países de la Cuenca del Pacífico y es impresionante; agarran

un sector y en ese le pegan. Nosotros tenemos una preciosa, que es refrigeradores. No sé si ustedes saben que México es el proveedor número uno de refrigeradores a Estados Unidos. Todo mundo piensa que es al contrario: que nosotros somos el importador número uno. La razón es que nosotros tenemos el nicho de mercado de los refrigeradores pequeños en la economía norteamericana.

RH *¿Y eso cuándo se logró?*

SP En las grandes ciudades y en las ciudades universitarias se demanda mucho refrigerador chiquito. Entonces es un nicho de mercado que a los grandes productores de refrigeradores en Estados Unidos no les convenía usar porque no tenían la magnitud que justificara modernización de líneas, cambios de modelos y actualización tecnológica del producto por lo que lo fueron abandonando y nosotros lo fuimos ganando gradualmente. Acros, Mabe empezaron a hacer *joint ventures* y hoy por hoy nosotros tenemos ese mercado. RH *¡Qué interesante! Además es explicable porque el estudiante o la persona que cambia de residencia frecuentemente, no quiere un refrigerador de alta tecnología.*

SP O en Nueva York, si tienes un departamentito pequeño, quieres un refrigerador chico. Ese es nuestro mercado; ese es un nicho. La economía de especialización te da una ventaja adicional y, finalmente, un mercado que te dé señales claras, que te diga «éstos van a ser los precios de aquí a 10 años» y tú decides si inviertes o no. En un país que tenga inflaciones de 2000 por ciento o una economía en que haya distorsiones por todos lados, que a veces un precio es así y otro es asado, no puedes tomar decisiones. Son cinco reglas de cómo se puede lograr competitividad. Ve lo que están haciendo los europeos:

Uno, reglas claras, comunes y transparentes. A partir de 1992 toda la Comunidad Económica Europea va a tener un conjunto de reglas que le está costando mucho negociar pero que ahí van. Dos, economías de escala. Van a tener uno de los mercados más grandes del mundo, con trescientos cuarenta y tantos millones de personas y un producto regional muy importante.

Tres, economías de especialización. Ve lo que hacen los portugueses, que te producen zapatos para niños (mi hijo tiene unos zapatos portugueses vendidos en Londres, en no sé qué parte de Londres). Tienen una especialización impresionante y tienen el mercado de zapatos para niños, los alemanes tienen el mercado de las cámaras, los españoles las mermeladas, etcétera.

Cuatro, opción tecnológica. Se les abrió el rango de opción tecnológica a las empresas europeas, sobre todo con la liberación de Europa del Este porque esos países lo que hacen básicamente es contribuir con mano de obra, no con capital ni con tecnología. Yo estuve, por ejemplo, en Volkswagen y el cableado de los coches es una cosa que se tiene que hacer con mano de obra; no se puede hacer con robots. Es carísimo y requiere de una precisión impresionante para evitar accidentes. El *chairman* de Volkswagen me dijo a mí una semana y media antes de la unificación: «Después de la unificación el *board* de Volkswagen va a decidir si lleva el cableado a la parte Este de Alemania». Se les abrieron las opciones tecnológicas de las que hablábamos.

Finalmente, economías de mercado en que funcionan bastante bien los europeos, los doce países. Tú tienes a los europeos que cumplen con esas cinco condiciones de fuentes no tradicionales de competitividad. Hay claridad, permanencia y continuidad en las reglas en toda la cuenca; en economías de escala es la región más dinámica del mundo. Economías de especialización es lo que hacen los coreanos y los taiwaneses y lo que hacen los japoneses. Opciones tecnológicas: 35 por ciento de las exportaciones de Japón vienen de la producción compartida, que quiere decir que un producto se produce parte en Japón y parte de otro de esos países. Finalmente, economías de mercado, que optaron por abrirse a partir de 1970 y les ha ido muy bien y son de mercado. También en esa región se cumple con las cinco condiciones.

Los estadounidenses y los canadienses están perdiendo competitividad en el mundo. La conformación de un Tratado de Libre Comercio sería un conjunto de reglas claras y transparentes para todos. Eso es el tratado, un conjunto de reglas. Economías de escala: 360 millones de habitantes, más de 6 trillones de dólares; economías de especialización, ya te di el ejemplo de los refrigeradores pero te puedo dar cincuenta: opción tecnológica, combinamos capital, tecnología y mano de obra de manera muy importante en la región, y economías de mercado, la apertura de la desregulación, la privatización en este país nos está llevando a una economía de mercado que está dando señales mucho más claras.

Un tratado de libre comercio realmente es una opción muy interesante para la competitividad de Norteamérica, Sergio. Cuando tú me dices *¿qué quieren?*, yo creo que es ese tipo de cosas.

AQ *Existe también otra percepción. La información que yo he recibido en Washington es que ellos también pretenden otras cosas. Por ejemplo, en petróleo -y hablé con gente del departamento de Energía, de Estado y otros- les interesa el aumento en la producción, no una presencia directa. Están discutiendo en diferentes burocracias cómo lograr tener un acceso privilegiado para que se incremente la producción de petróleo mexicano. El departamento de Defensa está discutiendo la conveniencia de un tratado militar a mediano plazo con México. Porque aquí un punto clave es que en la prensa, en las declaraciones de funcionarios mexicanos, se dice que va a ser un tratado estrictamente comercial y económico. Toda nuestra historia, o buena parte de los supuestos de nuestra historia, se basan en que los Estados Unidos son la amenaza potencial a nuestra soberanía. Bueno o malo forma parte de la cultura mexicana, así crecimos.*

RH *Además, el propio estado fue el responsable de esta visión...*

AQ *Bajo esta lógica, existe la suspicacia frente a Estados Unidos combinada con una admiración por sus logros tecnológicos, por la democracia y por muchas cosas; pero existe una suspicacia ¿y esto es qué*

quieren? Yo te puedo decir que para algunos sectores...

SP La Constitución establece prohibiciones muy claras. Así se ha hablado Sergio. Yo a tí, porque me conoces y porque estamos en esta entrevista, a lo mejor te puedo decir que me creas; al público mexicano que tiene esta suspicacia por cosas del pasado lo tenemos que convencer cuando haya resultados, cuando vean que no hay nada inconsistente con la Constitución mexicana. Los otros temas no han ni siquiera salido. AQ *Se dice que en la Junta Inter americana de Defensa ya están planteando...*

SP ¡No tiene nada que ver con el Tratado! AQ *No tiene nada que ver para nosotros; pero desde la lógica de otros actores en Washington...* SP ¿Qué actores? AQ *El Departamento de Defensa.*

SP ¿Y qué tiene que ver el Departamento de Defensa en la negociación? Ni los conozco.

AQ *Pero a mediano plazo déjame decirte cuál es el razonamiento que están haciendo. Una integración o un tratado va a significar que van a venir a México industrias vitales para su estrategia militar. Ya hay algunas maquiladoras en Baja California, por ejemplo, que abastecen a algunas industrias con piezas que ellos consideran que son importantes para su seguridad, con razón o sin ella.* SP Pero eso es con tratado o sin él, ¿no? AQ *Sí, pero ahora lo que están planteando con el tratado es que van a fluir más industrias norteamericanas, más tecnología norteamericana bajo todos los esquemas posibles, porque forma parte de un tratado de libre comercio. Lo que pasó en Europa es que ha habido una integración; los aviones Tornado, por ejemplo, que se construyen entre Italia, Alemania, Gran Bretaña, con un pedacito de los españoles. Lo que se está planteando es que vengan tecnologías a México y eso lo convierte en un riesgo potencial para su seguridad, a menos de que -aquí viene su argumento- México siempre se ha negado, desde los cincuenta sobre todo. Primero aceptó en 1947 y luego se negó, por ahí de 1951, a que hubiera un tratado militar bilateral, como el que Estados Unidos firmó con el resto de los países de América Latina. Lo que están empezando a replantearse estos sectores es si ahora que vamos a tener un Tratado de Libre Comercio sigue de manera natural que tengamos alguna forma de relación militar. Te podrás sonreír, pero es lo que están pensando algunos sectores.*

SP ¿Qué proporción de la población estadounidense sabe del Tratado de Libre Comercio? ¿Tienes una idea? AQ *Muy pocos.* SP ¿Sabes qué porcentaje de la administración norteamericana sabe del Tratado de Libre Comercio? AQ *Creo que mucho más.* SP Bajísimo. ¿Sabes qué proporción de la administración norteamericana sabe lo que es el fast-track? AQ *Sí, pero el Departamento de Defensa lo sabe...* SP Ya agotaron la agenda en esos dos temas, Sergio. RH *Aquí hay una gran suspicacia.*

SP Está abierto a que se haga fuera del Tratado. En la propia carta que salió publicada.

RH *Estás tocando un tema que yo creo también es fundamental dentro de este ambiente. Muchas personas que lanzan verdaderas lucubraciones sobre lo que serán las relaciones entre México y Estados Unidos después del Tratado de Libre Comercio, suponiendo que México guardara una tradición nacionalista. Hemos intentado un desarrollo integral del país y que con la firma del Tratado de Libre Comercio se acaba. Incluso está en el ambiente que con el tratado todo se va a modificar. Nuestras relaciones internacionales se van a modificar; nuestras relaciones estratégico-militares se van a modificar; nuestra inserción o no inserción en los bloques se va a modificar. No vamos a tener autonomía diplomática para dejarlo ahí. ¿Hasta dónde es cierto esto? ¿Cuáles serían las consecuencias?*

SP El otro día me reuní con un grupo de personas que están en contra del Tratado, en un instituto que era de un partido. Un muchacho me dijo que estaba convencido de que la apertura le quita soberanía al país. Cuando te dicen una cosa así sin decir el porqué me molesta, ¿por qué si yo dejo entrar acero barato al país pierdo soberanía? La única respuesta que a mí se me ocurrió dar fue que yo hace dos años conocí dos países, uno muy cerrado y, por ende, de acuerdo con esta tesis muy soberano, y uno abierto y falto de soberanía. El primero se llamaba Alemania del Este y el segundo Alemania Occidental. La Alemania del Este estaba cerradísima y desapareció. Yo creo que también nos tenemos que dar cuenta de una serie de argumentos falaces porque no podemos vivir con el argumento eterno de que la tradición en materia comercial nos llevó a una defensa de la soberanía.

RH *Yo estoy muy convencido, incluso lo he escrito: está surgiendo una nueva fortaleza estatal porque muy soberanos, autónomos, independientes y nacionalistas, pero eso sí, teníamos que firmar convenios con el Fondo Monetario Internacional. Yo creo que hay una nueva fortaleza estatal que debemos de ir repensando. Creo que en este momento tenemos mayor capacidad de negociación porque tenemos una situación financiera superior. Nuestro sector externo está mucho mejor y en general la economía está en mejor situación. Podemos negociar con la cara en alto, o por lo menos mejor que hace 6, 12 o 18 años incluso. Sin embargo, algo que no le queda claro a la opinión pública es lo siguiente: qué estamos ganando concretamente frente a Estados Unidos. Pareciera que nos estamos entregando. Mi argumento es que vamos a mejorar nuestra economía y por ende vamos a tener mayor margen de negociación. Pero es poco asible, porque como se trata de una expectativa en el corto plazo y los resultados del tratado van a ser en el mediano y largo plazo, también es poco defendible.*

SP ¿Cómo lo pondrías? Primero, el Tratado de Libre Comercio lo tenemos que dejar en eso, incluso por razones estratégicas de nuestra posición, en este momento, de lo que es un Tratado de Libre Comercio. Eso quiere decir flujos comerciales de productos, flujos de servicios, temas de inversión, temas de propiedad intelectual. Si ustedes ven la agenda de la Ronda de Uruguay es un poco la agenda de los tratados de hoy en día. Son los temas del comercio mundial y bilateral. La primera trampa en que nosotros hemos caído, yo les decía que en promedio están más abiertos que nosotros, es la del arancel ponderado promedio. Si yo te

digo, ¿qué tanto vas a lograr si bajas de 4.8 a cero por ciento en 10,8 o 12 años?, la respuesta es que no mucho. Pero no es cierto; el arancel ponderado tiene una trampa en sí mismo, le da mucha ponderación a las cosas que exportas mucho y muy poca a las que exportas poco. A las cosas que exportas mucho lo más probable es que tengan aranceles bajos y a las que exportas poco lo más probable es que tengan aranceles altos. Entonces les estás dando mucha ponderación a los aranceles bajos y poca a los aranceles altos.

El arancel ponderado no te dice nada; es vicioso en sí. Si te pones a rascarle resulta que tenemos sectores en los que enfrentamos aranceles de 40 o de 38 por ciento para entrar a la economía norteamericana. Allí vamos a ganar muchísimo. Hoy no le doy ponderación porque no lo puedo exportar; con 40 por ciento está caro. Resulta que estoy hablando de vidrio y podría darles un documento que desglosa eso y es impresionante. Que nosotros logremos que todos los aranceles bajen es un logro muy importante para los exportadores mexicanos. Otro ejemplo, no sé si ustedes saben la historia de la *Ram Charger*. Es una historia patética. La *Ram Charger* es una camioneta que produce Chrysler, muy bonita y somos el único país del mundo que la produce. Pagábamos 2.5 por ciento, que es el arancel que pagan todos los coches mexicanos para entrar a Estados Unidos, y le pusieron una cosa que se llama el *chicken tax*, que es reclasificar a un automóvil o autotransporte de pasajeros a carga. Si es de pasajeros paga 2.5; si es de carga paga 25 por ciento, el *chicken tax* {*chicken* de que metían los pollos). La *Ram Charger* la reclasificaron de 2.5 a 25 por ciento, según ellos un aduanero. Lo que pasa es que estábamos ganando participación de mercado y a la hora que vieron que estábamos ganando tanta participación de mercado la *United Auto Workers (UAW)* presionó y la industria cedió. Esto es una cosa que no va a ocurrir en presencia de un Tratado de Libre Comercio.

RH *Aquí hay un argumento fundamental de japosición oficial que a mí me parece muy atractivo: de hecho nos encontramos con una economía integrada y no tenemos formalmente cómo pelear nuestros casos.*

SP Hay un tercer asunto: barreras no arancelarias. ¿Tú sabes la cantidad de aguacates que se consumen en Estados Unidos? Es una locura porque entraron en el *health freakness*. ¿Sabes cuántos de los aguacates que se consumen en Estados Unidos son mexicanos? Estás hablando de miles de millones de aguacates y ¿qué te dice tu intuición?

RH *Que debíamos de tener un 15 por ciento del mercado.* SP ¡Ni un solo aguacate mexicano en el mercado norteamericano!, porque hace cuarenta años nos encontraron una cosa que se llama el gusano barrenador y desde entonces no nos han quitado la prohibición. Entonces no exportamos aguacates.

RH *¿Ese tipo de condicionamientos, de frenos, tendrían que desaparecer?*

SP ¡Claro!, porque voy a negociar normas, estándares, mecanismos de resolución de disputas. Lo que voy a hacer es definir una serie de reglas de juego que le den certidumbre al exportador. Al señor que produce la *Ram Charger*, a la hora que le cambian un arancel del 2.5 al 25 por ciento dice «¿Yo meterle ahorita dos millones de dólares a la producción? No me muevo hasta ver qué pasa». Eso es la esencia del tema. No estemos perdidos en que si nos quieren meter tanques o no, con todo respeto. AQ *Podemos estar en desacuerdo pero eso no quita el respeto mutuo.*

SP Entonces hay que reconocer que hay mucho que México puede ganar de una negociación de esta naturaleza. ¿Qué es lo que le estoy pidiendo yo a los sectores productivos? ¿Qué obstáculos encuentran para entrar? ¿En qué mercados pueden entrar? ¿Qué aranceles enfrentan? ¿Qué disputas han perdido, cuáles han ganado, que reglas de origen? Me están haciendo un estudio sector por sector y con eso voy a negociar. Va a haber una serie de mesas de negociación. El día que se negocien textiles me voy a llevar a los textiles, a los que están hoy como representantes de ese sector y los voy a tener en un cuarto al lado. A la hora que esté la negociación y no vea clara una cosa les voy a decir ¿Qué pasa si tenemos estas reglas de origen? ¿Que pasa si cedemos en esto pero sacamos esto otro? Ellos me van a ayudar a negociar; eso es lo que vamos a negociar. AQ *Te entiendo y obviamente estás convencido. Déjame regresar a hacerte un razonamiento muy breve...* SP ¿No es de armas o sí? AQ *Yo tengo otra cosa, ya veremos cómo van a empezar a surgir presiones relacionadas con otros temas...* SP Sergio, todos los sindicatos norteamericanos están inventando que ahora ya les preocupan los derechos humanos. ¿Tú crees que a los sindicatos norteamericanos les preocupan los derechos humanos en México? ¿Tú crees que les preocupa la contaminación en la ciudad de México? Y es la principal oposición y presión que estamos viendo allá. ¿Tú crees que les preocupa el nivel de vida de los trabajadores mexicanos? AQ *Obviamente no, lo que les preocupa es su nivel de vida.* SP Y de repente se volvieron hermanitas de la caridad todos: «pobres mexicanos, los van a explotar para siempre y tienen unos problemas de contaminación horribles». Esos son sus únicos argumentos Sergio.

AQ *Que tienen bases. Es una realidad terrible de desigualdad del ingreso pero, déjame regresar a algo más fundamental porque, si te entiendo bien, creo que es uno de los puntos más importantes y más cruciales de toda la racionalidad que lleva al gobierno a negociar un Tratado de Libre Comercio. Tu argumento es perfecto; sin embargo, recuperando dos ideas que mencionabas, la necesidad de que México sea un país diferente y la necesidad de que haya transparencia y continuidad en las reglas. Eso supone una continuidad en la orientación del régimen, en lo fundamental, en lo económico y en lo político.* SP En la que yo. creo.

AQ *Para que haya una continuidad en la orientación del régimen, este gobierno, el actual, tiene que dar resultados para la mayoría de la población, porque si no, ¿cómo les vamos a creer? Tú podrás decir lo*

que quieras, pero mientras mi salario de profesor no mejore, lo siento mucho pero no tengo por qué creerte. Podré comprar cosas, pero si no tengo dinero no me sirve de nada. En ese sentido, para que haya resultados, habría la necesidad de tener acceso al mercado norteamericano, porque eso va a reactivar la economía. Empiezo a entender dónde está la prisa por negociar. SP ¡No hay prisa! Lo que pueda lograr de aquí a 1994 en términos de apertura adicional es muy poco. AQ Entonces no va a haber resultados. SP ¡Los resultados ya se están viendo! AQ ¿Del Acuerdo de Libre Comercio? SP No, de la apertura. Lo que estoy diciendo es que el Tratado de Libre Comercio, frente a la apertura que ya se dio, es una cosa pequeña frente a lo que ya ocurrió.

RH Es una apertura marginal.

AQ ¿Pero políticamente no habría un imperativo en el régimen de dar más resultados y se espera que el Acuerdo de Libre Comercio pueda acelerar esos resultados? Porque hay mucha expectativa.

RH ¿Cuál va a ser el efecto para México, real, concreto y de largo plazo del Tratado de Libre Comercio? ¿Cuál es tu posición?

SP ¡Lo que te he dicho! En el corto plazo, dado el proceso gradual de adaptación del tratado, no podemos esperar ni que los frutos aumenten dramáticamente en una dirección ni en la otra, pero sí que la gente empiece a posicionarse. Posicionarse quiere decir decisiones de inversión, generación de nuevos empleos, nuevas inversiones, nuevas plantas productivas, etcétera. Si es un efecto que se puede dar. RH Allí hay una expectativa también muy alta sobre el hecho de que la firma del Tratado de Libre Comercio podría generar un flujo de inversiones masivo. Creo que estamos de nuevo en la locura. Samuel Ramos decía que nosotros inventamos destinos artificiales. Siempre inventamos algo que nos va a salvar rápidamente y creemos que vamos a salir de la noche a la mañana de nuestras condiciones ancestrales. Ahora el nuevo destino artificial, siento yo, se está convirtiendo en Tratado de Libre Comercio. Es una equivocación y en parte puede ser muy dañino para el país. SP ¡Claro! El Tratado de Libre Comercio es un instrumento de comercio; no es ni lo que va a resolver todos nuestros problemas, porque no los puede resolver, ni lo que nos va a generar todos los problemas. Es un instrumento de comercio que racionaliza la relación existente que hoy rebasa los 60 mil millones de dólares en las dos direcciones. ¡60 mil millones de dólares de transacciones en un año! ¡Imagínate la cantidad de cosas que ocurren! Entonces se necesita un instrumento y el Tratado de Libre Comercio es el mejor instrumento.

RH Yo creo que este tema estuvo muy claro. El área que aparentemente ha estado fuera de la discusión, pero que en realidad no lo está, es el agro. Yo creo que la reforma profunda del agro es inminente porque además la exposición misma de nuestra lacerante condición agrícola frente al mundo nos va a obligar a reflexionar sobre el agro. ¿Pero cuál sería el impacto del Tratado de Libre Comercio en el agro? SP Depende de la negociación. RH ¿De nuevo sería por ramas? SP Hay tres factores que yo creo indispensables ver en el sistema agrícola. Esto lo estamos haciendo junto con la Secretaría de Agricultura. El primero es la estacionalidad de los productos. Hay meses del año donde nosotros producimos ciertas cosas que ellos no producen. En meses del año en los que ellos producen nosotros no producimos el mismo producto. El mejor ejemplo son los melones. ¿No sé si conocen la historia de los melones? Es una preciosidad de la complementariedad entre las dos economías.

Los empacadores de melones de Texas le hablaron a su diputado, de la Garza, que es el *chairman* del *Agricultural Com-mittee* de la Casa de Representantes. Le dijeron «Hay tres meses del año donde no hay melones y no podemos empacar nada. Mete un *bill* al Congreso que le quite el impuesto a los melones mexicanos para nosotros tener chamba; empacamos y los metemos al mercado». Lo metió y pasó; hay tres meses del año en que nosotros introducimos melones sin arancel y los otros meses están en 38 por ciento o no me acuerdo qué arancel. RH ¿Así la diferencia? SP ¡Una locura! No te puedo decir el número exacto; no me acuerdo en este momento. ¿Por qué? Por la estacionalidad. A lo que voy es que estamos haciendo un estudio, producto por producto, de análisis de estacionalidad del producto allá y acá para ver esas épocas de complementariedad. Segundo, hay ciertos productos en los que nosotros tenemos una desventaja estructural. A lo mejor tenemos tanto rendimiento como ellos, pero a un costo mucho mayor. Por ejemplo, trigo. Somos bastante buenos para producir trigo, pero el problema es que tenemos que pagar más que ellos por una sencillísima razón: nosotros lo tenemos que regar y ellos no. Ellos tienen nieve y agua y nosotros le tenemos que meter riego. Por muy competitivo que seas, allí hay un problema. Esa diferencia estructural la vamos a tener que incorporar a la negociación de una u otra manera.

Un tercer punto es que ellos tienen un sistema de subsidios a la agricultura, directos al productor, cosa que nosotros tenemos muy poco. Eso tiene un impacto de distorsión sobre los precios de exportación, porque si a tí, productor de trigo, te dan un subsidio, te puedes dar el lujo de exportar un poquito más barato, castigando precios para ganar mercado. Esa distorsión la tenemos que incorporar en la negociación. Son tres factores muy importantes a considerarse en la negociación, de carácter estructural.

RH ¿Esto llevaría a un cambio necesario también en las relaciones del propio estado mexicano hacia el agro? SP Ese ya es otro punto.

RH Creo que sería benéfico, porque nos va a obligar a revisar con una gran frialdad. Comenzamos por un parchecito por nuestros hábitos y costumbres; otro parchecito y terminamos extendiendo cobijas para ocultar la realidad agrícola mexicana. Yo lo vivo cotidianamente.

SP Ese es un problema del abismo de eficiencia y tenemos que resolverlo. RH Entonces, el Tratado de Libre Comercio nos va a obligar a enfrentar la realidad, no digo que en el corto plazo. SP Yo creo que ya

estamos obligados a enfrentarla.

RH *Hay tierras que no tienen vocación agrícola y sin embargo están abiertas. Por ejemplo, nuestras exportaciones de ganado en ciertos momentos pueden ser muy buenas.*

SP El año pasado rompimos récord en exportación de ganado, Federico. Pero no hemos podido, por ejemplo, exportar carne. Exportamos ganado en pie; lo mandamos para engorda y lo regresamos. Nos ha salido bien, pero podríamos engordarlo o incluso mandarlo a engordar y regresarlo después, reexportarlo como carne. ¿Pero sabes por qué no podemos? Porque para poder exportar carne a Estados Unidos tiene que tener una cosa que diga *United States Food and Drug Administration (US-FDA) Choice*. Como no tenemos un esquema de normas, no lo podemos hacer. Ya vinieron los ganaderos de este país a hablarme y decirme: «Oiga, a mí me interesa mucho; creo que puedo hacer un gran negocio exportando carne». Una de las cosas que hay que negociar es que sea *USFDA Choice*; ahí está otro detallito para un sector que puede ser importantísimo. Eso es el fuerte de la negociación.

AQ *Pero si hay tanto convencimiento, si hay tanta claridad, aunque no te corresponde a tí obviamente, ¿qué opinarías de un referéndum sobre el tratado?* SP Absurdo. AQ *¿Por qué absurdo?*

RH *Es un tema cargado de emotividad nuestra relación con Estados Unidos. Eso sí es histórico.* SP Cuando tú hablas de un Tratado de Libre Comercio toma dimensiones que en la realidad no tiene, pero a lo mejor en nuestras emociones sí las tiene. Yo creo que todos, sobre todo un especialista como tú, Sergio, en las relaciones internacionales, todos tenemos la obligación de quitar toda la parte emotiva alrededor de eso.

AQ *Sí, estoy tratando de entenderlo.* SP De quitar lo emotivo y decir ¿qué es un Tratado de Libre Comercio? ¿Tú has leído el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos? ¿Qué pasa si una de las partes se quiere salir? AQ *Tiene que avisar con seis meses de anticipación.*

SP ¿Qué pasa si yo aviso con seis meses de anticipación? Suponte el escenario horrible. Yo aviso: «Señores, a los seis meses esto se acabó», ¿por qué de repente nos hemos metido en esta discusión de angustias cuando tienes esa cláusula que nadie se ha puesto a verla? RH *Es mucho más rápido que un divorcio.*

AQ *Buena parte de mis dudas vienen porque he estudiado su sociedad; he estudiado su política exterior y mucha confianza no les tengo.*

SP Tú y yo tenemos una posición ideológica muy distinta y siempre la tuvimos, desde El Colegio de México. Yo te he respetado siempre y jamás, desde que fui subsecretario, ni te he buscado para sugerirte que digas otra cosa distinta a la que dices en *La Jornada*, ni jamás lo haré, porque tú me conoces; pero este tema, analíticamente, hagámoslo lo más objetivo posible.

AQ *Lo estamos intentando pero mi primera gran duda...* SP ¿A quién le crees más, a mí o a Carla Hills? Aquí entre nos: a Carla. Sí, Sergio, tú le crees más a sus declaraciones que a mí.

AQ *Es la forma, Jaijo. Conociendo los dos sistemas, aquí estamos acostumbrados...*

RH *Como sorpresa cae a la opinión pública que se incorpora Canadá. Se dijo, después se desdijo. ¿Qué ocurre?, ¿es mejor, es peor?*

SP La primera reacción de los canadienses fue de neutralidad: Nosotros no queremos entrar. La razón de fondo es la siguiente: su relación comercial bilateral con Estados Unidos es de 200 mil millones de dólares. La nuestra con Estados Unidos es de 60 mil millones de dólares. Entre México y Canadá es de 2.3, dos mil 300 millones de dólares.

RH *Me interesaría mucho que vieras los datos del primer número de la revista, acerca de cómo quieren los mexicanos establecer lazos económicos con Canadá, muy por arriba de con los Estados Unidos; con Europa Occidental y con Japón, es altísimo.* SP Surgió un artículo, o varios, y una corriente de opinión con Canadá, dirigida por Richard Lipstein, que escribió un artículo muy interesante en el que decía: «Si nosotros no entramos lo que va a ocurrir es que los norteamericanos se van a quedar con el acceso al mercado canadiense y con el acceso al mercado mexicano. Nosotros los canadienses no vamos a tener acceso al mercado mexicano y los mexicanos no van a tener acceso al mercado canadiense. ¿Por qué aceptar esa asimetría?» Empezó el debate, se generó la presión y el gobierno canadiense se acercó a nosotros y nos dijo: «¿Qué haremos?» Nuestra reacción fue: Lo que quieran, pero ¿de qué se trata? A lo mejor lo que quieren es esquirolear la relación, que yo no logre tanto como ellos lograron o que no nos den más. Tuvimos 20 reuniones con ellos. Les explicamos, «Va a haber una serie de consultas sobre esto». Durante las reuniones se dio un fenómeno interesantísimo: sin ponernos de acuerdo se dio, en muchos temas, una alianza natural entre México y Canadá en la discusión frente a Estados Unidos, en reglas de origen, en mecanismos de resolución de disputas, en normas y estándares, en medición de subsidios. El representante mexicano que estuviera en ese momento y el canadiense acababan juntos discutiendo contra el representante estadounidense en todos los niveles, excepto ministerial. Entonces dijimos, si hacemos una negociación trilateral que de entrada elimine esta asimetría y además logramos que la negociación vaya hacia ciertos temas que son trilaterales, por naturaleza trilaterales, donde tenemos una alianza natural, va a ser muy benéfico. RH *Va a ser muy interesante cuando reflexiones, ya pasada la agitación del funcionario, sobre la coincidencia histórica.*

SP Allí salió mucho y de manera muy clara esto. Este fue el acuerdo. RH *Eso me parece muy interesante. Después hay un punto que creo que debo de tocar porque se ha manejado también en la opinión pública y ha sido mencionado por los negociadores mexicanos. Se habla de ratones contra leones: estamos*

mandando a nuestros débiles cuadros mexicanos a negociar con aquellos que son los tigres y nos van a dejar hechos trizas. Yo creo, y lo digo con toda honestidad, y más después del viaje con el presidente a Centro y Sudamérica, que los cuadros gubernamentales de México tienen un espléndido nivel en relación con los de Centro y Sudamérica. Incluso en relación a países más fuertes y poderosos que nosotros, como Brasil. Se ha centrado mucho la atención en ese equipo de negociación, como si el protagonismo personalizado y, por ende, las características personales fueran a determinar el futuro del país. Esto crea una gran ansiedad. A mí me recuerdan las negociaciones de Chamberlain con Hitler, en las cuales Hitler llega y se sienta y lo primero que le dice a Chamberlain, fumador empedernido, es «Aquí no se puede fumar». Entonces lo fastidia. Da la impresión de que algo así está ocurriendo. ¿Cómo sientes tú al equipo negociador?

SP He escuchado esos comentarios. Creo que parte de ello se debe a un desconocimiento pleno de lo que es el equipo negociador de México y de lo que es el equipo negociador allá. La otra parte se refiere o está explicada por la juventud relativa mía, de Herminio y en general del grupo. Yo no creo que la juventud esté ligada con la capacidad, pero te voy a dar dos o tres elementos importantes. Nosotros llevamos más tiempo en los asuntos comerciales que Carla y su equipo. Carla no había estado involucrada en negociaciones comerciales hasta el día que la nombraron. En tiempo dedicado a esta área, nosotros llevamos una ventaja de experiencia. Segundo punto, nosotros hemos hecho una unidad especial de negociación de profesionales. Tengo ahorita, en este momento, más de 100 personas en la Secretaría, profesionales todos, muchos con muy buen nivel, única y exclusivamente dedicados al Tratado de Libre Comercio. Allá no se ha conformado una oficina especial para negociar con México.

AQ *¿Cuántas personas negocian por Estados Unidos? Con Canadá eran cuatro de tiempo completo. SP Eran como 80 de los canadienses, pero te voy a decir cuál es la clave. La negociación con Canadá se tardó tres años pero la negociación de verdad fue como de tres meses. El fuerte del tiempo se dedicó a encontrar la contraparte. Les mandaban a miembros del Congreso, a empresarios, a líderes sindicales, y los canadienses no sabían con quién estaban negociando hasta que hubo definición de carácter político y en tres meses salió. Con esa experiencia, lo primero que dije es «Carla, vamos a definir contrapartes». Definí mi contraparte, que es Carla, definí la contraparte de Herminio Blanco, que es Julius Katz, definí la contraparte de Jaime Zabłudowsky, que es Chiles Roth, y definí la contraparte de cuarto nivel que es donde yo estoy fluctuando entre diferentes personas, dependiendo de los sectores. Yo tengo muchas personas allí porque tengo especialistas por sectores. Aquí todo el esfuerzo se encauza hacia el Tratado. Allá el Mexican desk es una pequeña parte. Para nosotros esto es un tratado muy importante y para ellos es uno de los tratados. En términos del tiempo dedicado a la negociación también tenemos una ventaja. Finalmente, en términos de la agenda que hemos construido, que es una parte muy importante de la negociación y que va más allá de la personalidad del negociador, tenemos una ventaja muy importante porque la industria sí nos ha hecho llegar una información muy importante para la negociación. Nosotros estamos muy confiados en esa parte. La respuesta final de todo esto, acerca de qué tan capaces somos, si somos los ratoncitos contra los leones, lo va a dar el resultado de las negociaciones.*

RH *Yo te lo pregunto porque creo que parte de la distorsión ideológica llega hasta ese grado de sentirnos castrados de antemano. A lo mejor estoy en desacuerdo con alguna de las posiciones oficiales pero no me cabe duda de la capacidad de los interlocutores. Nuestro malinchismo en ese sentido ha llegado al grado de decir que incluso gente capaz no lo es por el simple hecho de que va a tratar con los estadounidenses. Yo ahí me rebelo porque creo que tenemos muchas personas capaces.*

SP No está bien que yo lo diga, pero si tú ves el nivel de los principales funcionarios norteamericanos y el de los mexicanos no te va a quedar la menor duda de que hay superioridad de este lado. A mí me encantaría que ustedes conocieran y hablaran con ellos. No son las grandes sofisticaciones. RH *Por último, un tema que evidentemente está muy sobado pero que no puedo dejar de preguntarte. Queda claro que la posición del régimen mexicano, del gobierno mexicano, es que no habrá ninguna modificación constitucional con relación a energéticos. Sin embargo, eso no descarta la posibilidad de que hubiera una negociación sobre flujos de exportación.*

AQ *¿Independiente del tratado? RH Eso es lo que no sé. SP ¿Tú sabes qué arancel paga el petróleo que entra de Estados Unidos? Cero. ¿Tú sabes qué arancel pagan los refinados que importamos de Estados Unidos? Cero.*

RH *Yo creo que allí también nos estamos enfrentando a un gran mito. ¿En qué lesionamos nuestra soberanía en el momento en que, después de haber cubierto las necesidades del mercado interno, pudiéramos negociar flujos a buenos precios, a los mejores precios? Yo ahí no veo lesión a la soberanía, y te lo estoy diciendo con toda la carga familiar pues mi padre fue director de Pemex. Creo que hay ciertos puntos que no debemos de ceder: exploración; los constitucionales, vamos. Pero el flujo puede jugar en contra y a favor, depende de cómo negocies. ¿Podría haber una negociación que supusiera que ellos tienen que comprarnos determinada cantidad de petróleo? Déjame recordarte que también nos han jugado la contra. En los momentos donde el mercado petrolero ha estado boyante nos cancelan y se nos viene para abajo. Esto nos impide a nosotros tener una proyección de más largo plazo. Si nosotros pudiéramos negociar, colocar equis cantidad de barriles en el mercado norteamericano a equis precio, yo en lo particular no tendría objeción. De todas maneras lo estamos haciendo, nada más que con las oscilaciones del mercado. SP ¿Tú dices encontrar fórmulas de garantía de precios? Eso no existe. Tendrían que hacerlo*

a través de un esquema de opciones, como la que se anunció para garantizar un precio mínimo.

RH *¿Cuál es el esquema que sigue Canadá?* SP Canadá lo que hace es un esquema de aseguramiento de aprovisionamiento.

AQ *¿No nos irán a pedir algo similar?* SP Nosotros no lo vamos a negociar. ¿Cuál será la posición de México en eso? Que nosotros venderemos el petróleo a quien más nos convenga. Así de sencillo. Si nos conviene vender todo a Japón, todo a Japón; si nos conviene vender todo a Europa, todo a Europa; si nos conviene vender todo a Estados Unidos, todo a Estados Unidos. Si nos conviene una combinación, porque eso es lo que maximiza nuestros ingresos, una combinación. Es un principio sencillísimo y no cederíamos en la negociación ni a vender a precios castigados ni en volúmenes amarrados que significan sacrificio de ingreso. ¿Qué necesidad tenemos de hacer eso? Pero es dentro de una discusión que se ha dado. Hay otra vez mucha ignorancia. Tú estás tocando un tema muy importante, Federico, el garantizar un precio mínimo. Para eso existen mecanismos financieros que se llaman opciones en los mercados petroleros, en donde de hecho no haces ninguna transacción efectiva de barriles. Es una operación financiera con un *back-up* de los barriles. Es lo que anunció Pedro Aspe hace una semana, para garantizar nuestro precio. Nosotros veíamos venir una caída de precio con lo de Kuwait. Entonces dijimos: «Vamos a entrar a opciones, a ver cuánto nos acepta el mercado». Resultó que el mercado aceptó bastante y pusimos un piso al petróleo. Allí depende mucho del mercado de futuros; hay gente que cree que está arriba y gente que cree que va a estar abajo. 17 dólares es lo que tenemos de referencia en el presupuesto y dijimos si tenemos opciones, a mantenerlo en 17; si se cae abajo de 17 salimos protegidos y si se va por arriba no le ganamos todo lo que hay que ganar. RH *¿En todo caso se manejará por fuera del Tratado de Libre Comercio?*

SP Además no es una cosa bilateral sino internacional. RH *¿Pero no se tratará de establecer por parte de ellos algún mecanismo de esta índole?*

SP Nosotros no hemos escuchado ninguna opinión de ellos y las negociaciones no han empezado. Pero la posición mexicana es que venderemos a quien más nos convenga vender. Si se tuviese que hacer algún tipo de arreglo la negociación sería nunca a un precio inferior al que podríamos encontrar en un mercado alternativo. Es así de sencillo. RH *Jaijo, has sido muy amable. De verdad que te lo agradecemos.* SP ¡A ver si sirve; a ver si grabó la maquinita!