



## **COORDINACIÓN DE COMUNICACIÓN SOCIAL VERSIÓN N° 0717**

---

**Ciudad de México, a 20 de febrero de 2018**

**ILDEFONSO GUAJARDO VILLARREAL  
Secretario de Economía**

**Entrevista al término de su participación en la  
XXI Reunión Parlamentario México-Canadá, en  
el Palacio Legislativo de San Lázaro**

**PREGUNTA.-** Secretario, ayer veíamos que los legisladores tanto de México como de Canadá, digamos cierran filas para no negociar bilateralmente con Estados Unidos.

**RESPUESTA.-** Bueno, sin duda. Recordemos el NAFTA es un acuerdo trilateral; por lo tanto, la negociación en este terreno es una negociación trilateral.

**Hay agenda Estados Unidos-Canadá, Estados Unidos-México, México-Canadá que es bilateral, pero eso son todos los temas de la relación.**

**En materia del Tratado, la negociación del NAFTA, por su naturaleza, es una negociación trilateral que se debe mantener trilateral.**

**PREGUNTA.-** ¿En esta reunión, qué fue lo que se les especificó de cara a la séptima ronda?

**RESPUESTA.-** Básicamente, platicamos sobre lo que ha sido el proceso de negociación, organización, los avances y dónde estamos.

**Y sí, claramente hubo una pregunta sobre el progreso hacia la séptima, dónde estamos y qué queremos obtener.**

**Les decía que hay una serie de capítulos que tienen que ver con la modernización del NAFTA que están muy cerca de su fin, que**

deberíamos ponernos como meta cerrarlos y adicionalmente tratar de ya empezar a poner en la mesa soluciones para los problemas, temas complejos.

Empezar a tener una discusión sobre la regla de origen regional automotriz, ver cuál es, tratar de llegar, avanzar en ese objetivo, ver un poquito las alternativas para cumplir con la propuesta del tema del *Sunset* que para nosotros es una propuesta para evaluar cada cinco años el tratado, o sea, ya empezar a avanzar en los temas de mayor complejidad.

PREGUNTA.- Secretario, cómo esperamos esta mesa, esta próxima negociación.

RESPUESTA.- Es una reunión difícil, sin duda, ya que conforme avanzas en la negociación y vas terminando los temas constructivos de avanzada de modernidad te quedan los temas de alta complejidad; por lo tanto, a partir de esta ronda no habrá rondas fáciles.

PREGUNTA.- Secretario, decía usted que ya había una suavización, digamos, de la postura de Donald Trump ¿todavía lo sigue viendo así?

RESPUESTA.- A ver, hagamos una referencia clara. Conforme ha pasado el tiempo yo creo que ha habido un reconocimiento que este acuerdo ha sido muy importante para muchos actores económicos en los tres países.

Yo creo que la administración de Estados Unidos ha tomado nota de los mensajes de sus propios correligionarios de partido, los senadores republicanos que enviaron una carta, los agricultores estadounidenses que votaron por el señor Trump y eso ayuda a que el posicionamiento sea más constructivo.

No quiere decir que eso nos tiene resuelto el problema. No, porque hay diferencia de objetivos en algunos temas de opinión y eso hay que resolverlos. Estamos en mejor condición hoy; sin embargo, todavía no tenemos en las manos la solución del tema.

PREGUNTA.- Las campañas ya inician en el próximo mes secretario y ¿esto dará tiempo, no contaminará?

**RESPUESTA.-** La negociación se hace por el interés nacional, la negociación debe reflejar la responsabilidad que tenemos frente a una modernización del marco comercial en América del Norte, tienen sus propios tiempos.

Las elecciones. Como lo dijo un parlamentario canadiense: “van ocurrir siempre, siempre tenemos elecciones”. No debemos sujetar el interés del país a los calendarios electorales.

Muchas gracias.

-- ooOoo --