

¿Su firma concretó las citas de Slim en Washington?

No, nosotros no manejamos la agenda directamente, la oficina de Arturo Elías tenía (la lista de) personas que iban a ver, y ellos agendaron esas reuniones. Mi trabajo fue dar asesoramiento y decir cuáles serían buenos temas para tratar. Lo demás se mantiene bajo secrecía para cuidar la relación con mis clientes. Le diría lo mismo sobre cualquier otra empresa.

¿Quien es su contacto en el Grupo Carso?

Arturo Elías, que está a cargo de comunicaciones y enlaces internacionales, y Marco Slim.

¿Es una relación profesional o de amistad?

Las dos, hay cierta amistad, pero cuando voy a México es cuestión de trabajo.

¿Desde cuándo los conoce?

Los conocí en julio de 2007, cuando hicimos un evento en Hermosillo, con el gobernador de Sonora, Eduardo Bours y la gobernadora Napolitano. Fue el primer encuentro de la Comisión Arizona-México para ver oportunidades internacionales entre México y Estados Unidos, específicamente Sonora y Arizona. El ingeniero Carlos Slim fue el orador principal de la reunión y desde entonces mantuve mi relación con Marco, el hijo.

¿Qué opina de la controversia en torno a que Slim es el hombre más rico porque cobra tarifas muy altas por el servicio de telefonía?

El defensor

STEVEN R. SELSBERG, socio del buró Meyer Brown de Houston, es el abogado litigante en Estados Unidos de Carlos Slim y el Grupo Carso. Selsberg declinó hablar con PODER, pero en una entrevista con el *Texas Lawyer*, publicada en 2007, dijo que su relación con el hombre más rico del mundo empezó en 2001, cuando Slim era miembro de la junta directiva de Philip Morris y él socio de la firma Shook, Hardy & Bacon a cargo de defender a la tabacalera de una cascada de litigios en su contra.

Hace once años, cuando Slim lo contrató por primera vez para una apelación, la carrera de este titulado en Derecho de la Universidad Washington, de 50 años de edad, dio un salto cuantitativo. El éxito que se anotó en revertir un fallo por 454 millones de dólares contra Slim, Grupo Sanborns y Grupo Carso, en una demanda por violación de contrato en Dallas, fue el boleto de entrada al exclusivo club de profesionales extranjeros al servicio del magnate. Slim premió a Selsberg con más litigios. "A la gente que hace buen trabajo y es leal —dijo Selsberg al *Texas Lawyer*— le da

más oportunidades". Un año después, el trabajo para Slim y sus empresas representaba 75% del expediente de Selsberg. En 2011, ganó otro caso, esta vez una demanda de una compañía ecuatoriana contra América Móvil en Nueva York. Haberla perdida le hubiera costado a Slim 900 millones de dólares. Pero no todos los casos los ha ganado. Cuando ha intuido que lleva la de perder, ha optado por negociar arreglos extrajudiciales que le han costado a Slim montos que las cortes mantienen en secreto.

Representar a Slim le ha generado otros clientes mexicanos famosos como el Cardenal Norberto Rivera, a quien Selsberg defendió en un litigio en Los Ángeles donde fue acusado de conspirar para encubrir abusos sexuales de un cura. El caso fue anulado por falta de pruebas. Selsberg también lleva la demanda en Houston contra Gabriel Alarcón Velázquez, ex dueño de *El Heraldoy* empresario inmobiliario, interpuesta por su hermana Aracelia por presunto intento de fraude en la fortuna familiar.

Selsberg declaró al *Texas Lawyer* que la curva de aprendizaje con sus clientes mexicanos

Son temas complicados y por eso es fácil confundir. Son temas que no son fáciles de digerir. Los temas difíciles no se pueden explicar en tres líneas, en un spot o en un anuncio en la televisión, quizá ni en una nota periodística. Esa es mi impresión.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) dice que la falta de competencia en telecomunicaciones le costó a México 25,000 millones de dólares al año entre 2005 y 2009.

Si se le cree totalmente a ese reporte, ésa es la impresión que se puede llevar. Y en todos los temas hay dos lados, creo que ahorita ese reporte es una versión y de seguro hay otras. Sólo para dar un ejemplo que levanta dudas sobre lo que dice el reporte: el costo en México de un *megabyte* de banda ancha está entre 1.53 dólares y 3.82 dólares por *megabyte* por segundo, dependiendo del servicio que se contrate. Claramente muy por debajo de los 30 dólares que dice el reporte de la OCDE que se cobra en México. Si uno no sabe esto se puede ir con la finta de lo que dice el reporte.

¿Diría que Slim es una persona generosa?

Yo opino que sí. En lo que he visto en mi trabajo pienso que sí. Obviamente, siempre está en el *eye of the beholder* [en los ojos del que lo ve], en la perspectiva de cada quien y cada quien es libre de tener su propia opinión. Pero creo que se debe de medir en el cambio y en los hechos que se están realizando y creo que eso sí hay mucho de donde poder hacer ese análisis. ■



ha sido "enorme" debido a las diferencias culturales. "Hay que ser paciente. En México, primero se habla de cosas personales y luego de negocios, mientras que en Estados Unidos es al revés". Arturo Elías, portavoz del Grupo Carso y yerno de Slim, reconoció

que en materia de litigación dependen mucho de Selsberg porque produce resultados y es bueno para navegar por el sistema jurídico estadounidense. Añadió que Selsberg "cobra mucho dinero" pero, "desde luego, vale la pena". Selsberg dijo cobrar 600 dólares por hora, pero declinó revelar cuánto paga Slim a su buró, Meyer Brown.

Selsberg viaja a México un par de veces al mes. Usualmente se reúne con los consejeros jurídicos del Grupo Carso o con Elías, el contacto para los litigios contra Slim en Estados Unidos. En 2007, Slim invitó a Selsberg a su residencia en la ciudad de México y le dijo que bajara 10 libras. Selsberg aclaró que aunque el comentario fue en broma, bajó de peso.

(Dolía Estévez/Washington, D.C.)