

## ENSAYOS

### México frente al Acuerdo de Libre Comercio

**Edna Jaime**

**A**nalizar las implicaciones que tendrá para México suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos requiere, dado su nivel de complejidad, de la desagregación de las variables y dimensiones que intervienen en el proceso. Por ello, la primera parte de este trabajo está dedicada a describir tres ámbitos determinantes en el proceso: el internacional, el nacional y lo que he llamado el binacional. La segunda parte se concentra específicamente en el acuerdo, en sus implicaciones para la economía del país y en las negociaciones del mismo.

#### I. EL ÁMBITO INTERNACIONAL

**E**l orden económico internacional de la posguerra se fundamentó teórica e ideológicamente en premisas liberales. Sus arquitectos eran partidarios intelectuales del liberalismo y compartían la creencia en los mercados y la propiedad privada como mecanismo para optimizar el bienestar social. Extendiendo este argumento a nivel internacional, conceptualizaron el libre comercio como motor de reconstrucción y de desarrollo permanente.

Paradójicamente, al mismo tiempo en que se reafirmaba el pensamiento liberal en el ámbito internacional, los perímetros de la acción gubernamental se ampliaban en espacios nacionales, desbordando con amplitud los límites impuestos por la ortodoxia liberal. En el mismo sentido, la experiencia de los años treinta con depreciaciones del tipo de cambio competitivas y barreras al comercio, demostró que la cristalización del libre comercio requería de instituciones, reglas y procedimientos que fomentaran la cooperación, redujeran la incertidumbre y unificaran expectativas. A la idea de un gran mercado mundial autorregulado se le imponía la sombra de la Gran Depresión de los años treinta.

En la conferencia de Bretton Woods (1944) se diseñó la infraestructura institucional que incorporó los principios de un orden económico liberal y proporcionó las reglas que normarían la interacción económica internacional. La aceptación de las reglas del Fondo Monetario Internacional proporcionarían equilibrio macroeconómico —sin el cual la conservación de un sistema liberal de comercio resultaría imposible—, y el GATT suministró el marco normativo que sentó las bases para un comercio abierto y liberal. Abierto, en el sentido de que otorgaba los mismos derechos a todas las partes contratantes y evitaba las discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas. Liberal, porque estaba inspirado en el principio de la no discriminación, según el cual cada país se especializa en la producción de las mercancías en las que tiene ventajas comparativas. De esta manera, el GATT sirvió como un toldo debajo del cual se emprendió una serie de operaciones para reducir aranceles. Este proceso abarcó siete rondas (sin incluir la actual Ronda de Uruguay iniciada en 1986).

El éxito de estos arreglos institucionales es inobjetable, la reducción de barreras al comercio y a la inversión han hecho posible una intensa interacción comercial, financiera y tecnológica entre los países; la prueba más contundente de ello, es el fenómeno de la globalización en la producción industrial. Sin embargo, éstas no son señales inequívocas del triunfo del liberalismo. Aunque la lógica de la interdependencia debiera conducir a un comercio más libre y global, la evidencia indica que se camina en sentido contrario. Por un lado, el acceso a los mercados más amplios está siendo condicionado por el uso de barreras no arancelarias, por el otro, la gradual conformación de bloques económicos está delimitando las áreas de vigencia del libre comercio, excluyendo al resto del mundo del potencial di-

namismo que el comercio internacional genera. En otras palabras, se reconocen los procesos de interdependencia, pero se evade el costo que la vía multilateral encierra. Esto le impone un reto directo a las instituciones que regularon la interacción económica internacional en la posguerra y hace evidente su rezago frente al acelerado ritmo de cambio mundial.

Para México, estas transformaciones están teniendo efectos muy claros y marcados. En el país hay dos realidades nuevas e incontrovertibles que delimitarán los rumbos de nuestra estrategia de desarrollo en un futuro cercano. Por una parte, un proceso real y comprobable de interdependencia económica a lo largo de la frontera; por la otra, una reforma económica interna que reclama, para ser exitosa, de una estrecha participación en los mercados comerciales e industriales del mundo. Ambas realidades imponen el imperativo de vincularnos en los procesos de transformación mundial, no sin antes reconocer las opciones viables que tenemos a nuestro alcance. Para el caso de México, dada su situación geográfica y la realidad de sus relaciones económicas externas, Estados Unidos representa una opción de enlace a través de la cual puede efectivamente internacionalizarse.

## II. EL ÁMBITO NACIONAL

### *La reestructuración económica en México*

**E**l proceso de reestructuración de la economía nacional en los últimos años difícilmente podría haber sido más radical de lo que ha sido. Se operó una rectificación de las finanzas públicas sin precedente; se incrementó el ingreso del sector público, tanto por concepto de recaudación como por ajustes en los precios y tarifas de los bienes y servicios proporcionados por el sector público; se recortó el gasto público; se controló la inflación y se logró un modesto crecimiento real del producto *per cápita*; y se reestructuró el sector de empresas paraestatales por medio de esquemas de privatización, fusión o liquidación.

Sin embargo, el cambio más profundo y sin precedentes instrumentado por el gobierno, consistió en la apertura comercial que tuvo lugar a partir de 1985. La liberalización incluyó la disminución de aranceles, la eliminación de permisos

previos a la importación y la adhesión al GATT, todo esto asociado a la expedición de una nueva legislación en materia comercial.

Se espera, como resultado del proceso de apertura, que la economía mexicana experimente modificaciones significativas en su estructura productiva, destacando la contracción de la producción en aquellas ramas de actividad económica en las cuales no se goza de ventaja comparativa, junto con la expansión de otras ramas de actividad económica en las cuales sí se es competitivo. En estos momentos, sin embargo, es imposible emitir un juicio definitivo de los efectos de la apertura. En cualquier caso, lo que parece indiscutible es que en vista de los procesos de globalización que se presentan en los mercados internacionales y de la incapacidad del modelo de sustitución de importaciones para generar una industria nacional eficiente y competitiva, las opciones para el país eran pocas. Probablemente sea sólo una cuestión de tiempo para que se pueda hacer una evaluación contundente.

Lo que sí se puede afirmar es que la estructura económica del país se encuentra en un *impasse*, el cual todavía no es apropiado para que México se convierta en una potencia exportadora, pero tampoco para que el modelo de sustitución de importaciones del pasado funcione. Este no es un problema coyuntural sino estructural. Sin embargo, a pesar de que las inercias del pasado son fuertes, es poco probable que exista la posibilidad de regresar a la pauta de desarrollo anterior, sobre todo si se toma en cuenta que la economía mundial es cada día más interdependiente y que el crecimiento económico está cada vez más relacionado con la participación en los procesos internacionales de producción y comercialización. Quedar al margen de ellos implica limitar las posibilidades de crecimiento económico. Para México las cosas no son diferentes. El país experimenta un proceso real e informal de interdependencia con Estados Unidos que tiene lugar, ocurre y avanza independientemente de los deseos, designios o leyes de cualquiera de los gobiernos, cada día de forma más acelerada. La dinámica de la frontera norte, caracterizada por la llamada "integración silenciosa", es una prueba inobjetable de ello. Reconocerla en su correcta dimensión puede abrir oportunidades inigualables para el desarrollo futuro del país.

### III. EL ÁMBITO BINACIONAL

#### *La relación comercial bilateral*

La vecindad con Estados Unidos ha llevado a que, a lo largo de la historia reciente, el desempeño económico de México se encuentre íntimamente relacionado con el de su vecino del norte. La dependencia de las exportaciones mexicanas con respecto al mercado estadounidense es tan marcada que, en los últimos años, el factor que más incidió en la evolución de las exportaciones mexicanas fue el producto nacional bruto (PNB) de Estados Unidos. Se ha encontrado que la elasticidad de las exportaciones mexicanas con respecto al ingreso de Estados Unidos es muy grande; se observa, además, una tendencia a que ésta aumente a lo largo del tiempo<sup>1</sup> debido a que las exportaciones han cambiado en su composición de manera muy significativa, adquiriendo las manufacturas una importancia fundamental.

Las implicaciones para la política comercial mexicana que se desprenden de estas tendencias son que la evolución de las exportaciones mexicanas depende, fundamentalmente, de cómo se comporten las que se dirigen al vecino del norte. Además, si continúa la tendencia de recomposición de las exportaciones, alejándose del predominio de materias primas (petróleo) en favor de bienes manufacturados, la elasticidad ingreso seguirá aumentando y el sector exportador dependerá más de los comportamientos cíclicos del producto en Estados Unidos. En vista de que el nuevo modelo de desarrollo se funda específicamente en el comportamiento del sector exportador, es claro que gran parte del éxito del proyecto económico depende de cómo se pueda asegurar que la demanda estadounidense adquiera estabilidad y confiabilidad.

El principal obstáculo que existe en este momento para una mejor armonización de la política comercial de México y el comportamiento de

la economía de Estados Unidos es, por una parte, la estructura arancelaria norteamericana que no favorece ciertos productos en los que México tiene claras ventajas comparativas y el riesgo siempre presente de que surja una ola de proteccionismo norteamericano.

Si bien es cierto que la economía de Estados Unidos es una de las más abiertas del mundo, con un arancel promedio, después de la ronda de negociaciones del GATT de Tokio, de menos de 3.6%, la protección muestra, sin embargo, una composición especialmente severa para los productos agrícolas y las manufacturas intensivas en trabajo. Este tipo de protección se presenta primordialmente no en forma de tarifas altas, sino en lo que ha venido a ser conocido como barreras no arancelarias.

Se ha estimado que el 14.5% del valor de las exportaciones no petroleras mexicanas a Estados Unidos están sujetas a algún tipo de barrera no arancelaria. En términos agregados éstas parecen no ser barreras demasiado restrictivas, pero si se examinan las barreras no arancelarias desde el punto de vista sectorial, hay varios productos de exportación vitales para el comercio de México y que se encuentran cubiertos por las restricciones, por ejemplo el hierro, el acero, los hilados y los textiles, que tienen barreras en un 75%; las prendas de vestir en 88%; las materias primas agrícolas 34%; los productos alimenticios 26%; y las sustancias químicas 22%. En este sentido, la eliminación de esta estructura de protección podría generar efectos positivos muy significativos para las exportaciones mexicanas. En una simulación que se hizo a este respecto<sup>2</sup> se calculó que, si se eliminaran todas las barreras no arancelarias que tiene Estados Unidos, las exportaciones mexicanas a ese país se verían incrementadas en el sector agrícola en por lo menos 2.4%, y en el sector industrial en 12.8%. Estos datos indican la relevancia para México de evaluar los beneficios y los costos de firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.

<sup>1</sup> Según Peñaloza Webb su medida es 4.4, bastante por arriba de la elasticidad ingreso observada en las exportaciones de otros países. R. Peñaloza Webb, "Elasticidad de la demanda de las exportaciones: la experiencia mexicana", en *Comercio Exterior*, México, vol. 38, núm. 5, 1988.

<sup>2</sup> Los datos de la simulación se toman de R. Goncalves y J. A. Castro. "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de América Latina", en *El Trimestre Económico*, México, vol. LVI (2), núm. 222, 1989.

#### IV. LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

##### *El acuerdo de libre comercio Estados Unidos-Canadá*

**P**ara México el acuerdo de libre comercio Estados Unidos-Canadá sirvió de alerta para despertar reflexiones en torno al impacto que éste tendría sobre la economía nacional y el comercio bilateral con Estados Unidos.

Es un hecho que el comercio exterior de México se verá afectado como resultado del acuerdo de libre comercio alcanzado entre Estados Unidos y Canadá. A pesar de que Canadá y México tienen ventajas comparativas diferentes, ambos exportan bienes de la misma categoría hacia Estados Unidos. Es decir, existen bienes canadienses y mexicanos que son considerados como sustitutos por los demandantes estadounidenses. Con el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, al eliminarse las barreras y bajar por lo tanto los precios relativos de los productos canadienses en Estados Unidos, las exportaciones de bienes de Canadá se verán incrementadas, desplazando algunas exportaciones mexicanas. Este efecto, que se conoce como desviación de comercio, fue una de las motivaciones que tuvieron los países del sur de Europa para integrarse a la Comunidad. Por otra parte, existen bienes mexicanos que son complementarios con respecto a los bienes canadienses, por lo que al incrementarse las exportaciones de Canadá hacia Estados Unidos, esto se reflejará en una mayor demanda de los bienes mexicanos, aumentando así las exportaciones. Este efecto se conoce como creación de comercio.

Un estudio preliminar elaborado por el gobierno mexicano,<sup>3</sup> con una muestra parcial de las diversas ramas de actividad, estima que el efecto de desviación del comercio, es decir importaciones efectuadas por Estados Unidos que anteriormente provenían de México y que ahora provienen de Canadá, representan para México una pérdida de exportaciones hacia el mercado estadounidense de alrededor de 662 millones de dólares. Dentro de los sectores de actividad eco-

nómica en México que más verán afectadas sus exportaciones, según ese estudio, destacan los de automóviles y autopartes, con una reducción en el valor de sus exportaciones estimada en 421.5 millones de dólares; equipos electrónicos de audio y video (101.6 millones de dólares); equipo de computación y de oficina (37.5 millones de dólares); y equipo de hilado y tejido (36.3 millones de dólares). Por otra parte, el efecto de creación de comercio dado por la complementariedad entre algunos bienes canadienses y mexicanos, representa un aumento en las exportaciones de México hacia Estados Unidos de 257 millones de dólares, destacando el incremento en las exportaciones de maquinaria de tejido, artículos electrodomésticos, materiales de plástico, caucho y otras fibras sintéticas y productos siderúrgicos. El efecto neto para México entonces representa una reducción neta de sus exportaciones por 405 millones de dólares, significando el 1.8% de las mismas.

Es claro que un paso para eliminar este efecto negativo del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, de manera tal que México recupere al menos parte de las exportaciones que se perdieron, será que México firme un acuerdo similar con Estados Unidos, desplazando así a las exportaciones canadienses de bienes sustitutos de los mexicanos e incrementando adicionalmente las exportaciones de bienes mexicanos y canadienses que son complementarios en el mercado estadounidense.

#### **EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

##### *Implicaciones del acuerdo*

**E**xisten dos tipos de beneficios que se pueden identificar en la firma de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y México (adicionales a los referidos implícitamente con anterioridad). Unos tienen que ver con el clima macroeconómico apropiado para incentivar la inversión y el cambio estructural —que aquí se identifican como beneficios intangibles— y otros se relacionan con ganancias pecuniarias netas de ciertos sectores —beneficios tangibles. Conviene examinar cada uno de estos tipos.

<sup>3</sup> SECOFI, *Tariff Elimination Between the United States and Canada: Effects on Mexico's Trade Flows*, (s/f).

### *Beneficios intangibles*

Un primer beneficio intangible que acarreará un acuerdo de libre comercio, es que dará la señal de que el proceso de integración de la economía mexicana con la economía mundial es un proceso permanente e irreversible. Lo anterior inducirá a los productores domésticos a acelerar la velocidad de ajuste encaminada a incrementar la eficiencia en la asignación de recursos y aumentar así el grado de competitividad de la economía mexicana en los mercados internacionales.

De esta manera, un acuerdo de libre comercio reducirá significativamente la incertidumbre que enfrentan los productores nacionales con respecto al futuro de la política de comercio exterior, que en el pasado ha representado un elemento que desincentivó fuertemente la inversión. El acuerdo significará también un incentivo para acelerar el cambio estructural mediante la inversión en los sectores de actividad económica en expansión.

Un beneficio intangible adicional de un acuerdo de libre comercio es que éste eliminará la discrecionalidad, principalmente por parte de Estados Unidos, en relación a la imposición de barreras al comercio exterior con México, las cuales no han sido eliminadas a pesar del Entendimiento Marco en Materia de Comercio e Inversión firmado entre ambos países. A pesar de que el nivel promedio de los aranceles a la importación impuestos por Estados Unidos es bajo, como ya se ha dicho, el principal instrumento proteccionista utilizado por este país es el de las restricciones cuantitativas, es decir, las cuotas de importación asignadas tanto por sector como por país, así como "los acuerdos de límites voluntarios a las exportaciones" (como en el caso de las exportaciones de automóviles de Japón hacia Estados Unidos). Esto implica que el grado de protección efectiva que reciben los diversos sectores de actividad en Estados Unidos es superior al que señala el arancel nominal. Debido a que las cuotas de importación, junto con otro tipo de barreras —como las fitosanitarias en el caso de los productos agrícolas— son manejadas a discreción e introducen un alto grado de incertidumbre para los exportadores mexicanos.

Eliminar la discrecionalidad mediante un acuerdo de libre comercio, significará reducir la incertidumbre para los productores mexicanos

respecto a sus posibilidades de acceder al mercado estadounidense, lo cual representa, en última instancia, una reducción de los costos y una ampliación de las exportaciones, la producción y el empleo. Un efecto colateral adicional de llegar a un acuerdo de libre comercio es que para México ello implicará, en principio, consolidar la estabilización macroeconómica, haciendo que la tasa de inflación doméstica sea similar a la existente en Estados Unidos. Con una economía estable, los precios relativos resultantes de tener una economía totalmente abierta hacia la economía más grande del mundo reflejarían el verdadero costo de oportunidad de los recursos e indicarían las verdaderas ventajas comparativas que goza la economía mexicana, induciendo así a que los recursos se asignen a esos sectores.

Si por el contrario, la inflación doméstica fuese persistentemente superior a la de Estados Unidos, aunque ello no impediría un acuerdo de libre comercio, sí dificultaría la actividad de los productores nacionales. La inflación genera distorsiones en los precios relativos que dificultan identificar hacia qué sectores se tendrían que asignar los recursos para aprovechar las ganancias derivadas del esquema de libre comercio, por lo que no se aprovecharían cabalmente las ganancias derivadas de la integración de la economía mexicana con la economía mundial.

Una ventaja adicional de tener tasas de inflación similares entre México y Estados Unidos es que la trayectoria hacia la estabilización implica una reducción del déficit fiscal, lo cual a su vez implicará una menor demanda de recursos financieros por parte del gobierno —ampliando las posibilidades de financiamiento del sector privado— y una disminución de las tasas reales de interés. Lo anterior abarataría el crédito para el sector privado, incentivando con ello una mayor inversión.

Así, la estabilización de la economía, al eliminar las distorsiones que la inflación genera en los precios relativos y al haber una mayor disponibilidad de recursos financieros para destinarse a la inversión, aceleraría el proceso de cambio estructural en la economía, lo cual significa menores costos de ajuste. Este efecto es análogo al de algunos países de Europa (España, en particular) que, debido a la relativa salud y fortaleza de sus sectores financieros, podrán reducir los costos de ajuste del cambio estructural de la economía implícito en la integración al Mercado Común Europeo.

### ***Beneficios tangibles: profundización de la liberalización***

**P**or otra parte, de entre los beneficios tangibles que acarrearán para la economía mexicana un acuerdo de libre comercio destaca, en primer lugar, la eliminación de las barreras al comercio internacional que aún persisten, al menos para los flujos comerciales entre México y Estados Unidos. Estos beneficios son más bien ampliaciones adicionales a los que se espera resulten de la apertura comercial hasta ahora alcanzada, y no habrán de implicar nuevos costos ya que, en términos generales, la firma del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos no afectará a la industria nacional en forma significativamente distinta de lo que ya lo ha hecho la apertura comercial. Es decir, el precio de la apertura comercial y de la orientación de la economía hacia el mercado externo ya se pagó en lo fundamental. El acuerdo de libre comercio constituye una oportunidad para aumentar los beneficios a los que da lugar la apertura. Estos son:

- 1) ***El cambio en el producto nacional.*** Estas ganancias se derivarán de la reasignación de recursos en la producción. El país dejará de producir domésticamente lo que Estados Unidos puede producir más barato que nosotros y aumentará la producción de lo que nosotros podemos producir a más bajo costo que ellos. El proceso de apertura ha significado una profunda reestructuración industrial a través de la reducción o suspensión de la producción nacional que compite con la importación. En este contexto, una integración con el mercado estadounidense aceleraría el proceso de reasignación de recursos en México. Por el lado de las importaciones cabe apuntar que la reasignación de recursos no sería mayor a la que tuvo lugar durante el proceso de liberalización comercial de los últimos años. El acuerdo obligaría a eliminar aranceles (que en promedio es de 20%), lo que no resulta muy significativo si se toman en cuenta los porcentajes que fueron reducidos unilateralmente durante 1988. Por el lado de las exportaciones la situación es diferente. En años recientes el ritmo de crecimiento de las exportaciones no petroleras, principalmente hacia el mercado estadounidense, ha sido espectacular (13% anual en términos reales). Ello ha tenido lugar sin que los estadounidenses hayan otorgado a México concesiones especiales. El acuerdo daría un nuevo impulso a las exportaciones mexicanas dado que ahora entrarían al mercado norteamericano en forma preferencial.
- 2) ***Creación de comercio.*** Este término mide el incremento a precios mundiales del valor de comercio, en este caso con Estados Unidos, al ponderar cada bien por su arancel *ad valorem*. Este elemento resultará positivo dado que el volumen de comercio se verá incrementado.
- 3) ***Desviación de comercio.*** El término mide el grado en que se reducirá el comercio con países fuera de la región de libre comercio. Es poco probable que las exportaciones de México al resto del mundo se vean afectadas con motivo del acuerdo, pero es posible que una pequeña parte de las importaciones provenientes del resto del mundo se reduzcan en favor de importaciones más caras provenientes de Estados Unidos. La desviación de comercio será muy pequeña dado que Estados Unidos es un productor muy eficiente en la mayoría de los productos que México importa.
- 4) ***Los términos de intercambio.*** Es muy factible que como resultado del acuerdo se registre una presión considerable en la demanda de productos mexicanos, empujando los precios a la alza. Esto tendería a mejorar los términos de intercambio de México con Estados Unidos. Por otro lado, es improbable que la demanda mexicana de productos estadounidenses, provoque una elevación del precio de esos bienes. El resultado, entonces, es que se incrementen los términos de intercambio de México con sus socios comerciales y que esto tenga un efecto positivo en la economía nacional.
- 5) ***La formación de un área de libre comercio*** entre México y Estados Unidos permitiría a cada país conservar sus aranceles externos. Sin embargo, cabe preguntarse ¿cuáles serían para cada país los efectos de establecer un arancel común? Dado que los aranceles estadounidenses son más bajos que los mexicanos, los aranceles mexicanos sobre pro-

ductos del resto del mundo van a bajar. Para México existirá una expansión de comercio como consecuencia de haber bajado los aranceles, logrando un aumento del bienestar.

- 6) *Las economías de escala* son un elemento esencial para el éxito del área de libre comercio. Aun cuando los bienes mexicanos sean inicialmente más costosos que los de terceros productores, sus costos pueden volverse competitivos según los criterios internacionales, una vez que tiene acceso al mercado de Estados Unidos y puede, en consecuencia, explotar las economías de escala. Diversos estudios sobre los efectos del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá indican que la mayoría de los beneficios se derivarán de mayores economías de escala.

Se puede finalizar concluyendo que Estados Unidos y México son socios comerciales naturales, por lo que la formación del área de libre comercio fortalecerá los patrones de intercambio natural y no los desviará de manera artificial.

Estas reflexiones a nivel teórico, podrían verse matizadas o seriamente modificadas dependiendo del contenido concreto que se le confiera al acuerdo. Esto último dependerá de las negociaciones y básicamente de los equilibrios que se alcancen en el juego político de los intereses afectados. La negociación determinará, en última instancia, las bondades del acuerdo para el país.

## V. LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO

**N**o cualquier tratado de libre comercio servirá a las necesidades de la economía nacional. Algunos posibles esquemas de arreglo comercial serían francamente dañinos a los objeti-

vos del desarrollo. En el proceso de negociación se corren varios riesgos que deben ser incorporados en la estrategia negociadora. El primer gran riesgo es que no se logre un acuerdo. Este riesgo debe convertirse en una oportunidad: en la medida en que los negociadores mexicanos, pero sobre todo los norteamericanos, sepan que México siempre podrá y estará dispuesto a definir puntualmente los términos de la negociación, las posibilidades de que nos impongan condiciones inaceptables disminuirán. A su vez, las probabilidades de obtener concesiones estadounidenses se incrementarán. Este mismo principio se debe referir a los tiempos: ninguna prisa vale. Si pretendemos acabar en dos meses, es posible que lo logremos, pero el costo será el de otorgar concesiones inaceptables; la prisa tiene su costo.

Un segundo riesgo es el de suponer —inconscientemente— que estamos negociando con una contraparte guiada únicamente por la buena fe. La contraparte negociadora no tiene más objetivo que lograr sus propios intereses. Los negociadores mexicanos lograrán avanzar y conseguir nuestros intereses nacionales en la medida en que estén seguros de que los negociadores estadounidenses harán exactamente lo mismo para conseguir los suyos.

Es evidente que nosotros tenemos más que ganar en un acuerdo y, por lo tanto, vamos a tener que dar las concesiones necesarias para que éste sea posible. La racionalidad detrás de la firma del acuerdo debe ser el alcanzar un crecimiento económico sostenido y la posibilidad de que un mayor número de mexicanos pueda participar activamente en los procesos económicos nacionales e internacionales y de los beneficios que estos generen. Pero no con cualquier acuerdo se alcanzarán estos objetivos.