

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

Rodolfo ECHEVERRÍA RUIZ*

El acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos por otra, tiene un ámbito de aplicación mucho más amplio que el de un Tratado de Libre Comercio.

Para el gran público mexicano, para la ciudadanía en general, sin embargo, se trata de un acuerdo para la liberación del comercio, entendido además limitativamente, como un intercambio de bienes entre las partes del tratado. Esta noción ilustra el grado de información y conocimiento de la abrumadora mayoría de la sociedad de nuestro país respecto del alcance y significado de este pacto.

Este acuerdo, desde luego, cubrió para su aprobación el procedimiento constitucional de su discusión y sanción por el Senado, y fue aprobado por una gran mayoría. Esto mismo no deja de ser preocupante si se compara con la falta total de conocimiento o, en todo caso, el conocimiento generalmente brumoso que los mexicanos tenemos sobre el que se anuncia como Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCMUE).

Con el tiempo, la opinión pública manifiesta su insatisfacción ante el procedimiento seguido para su aprobación. Cumplida la legalidad, no se cumplió con la política. Una política, por lo demás, que se presume y se desejaría de sustancia democrática, de estrecha comunicación entre el ejercicio del poder y la sociedad. Este es un punto que cada vez cobra y cobrará mayor actualidad en el debate sobre la democracia, pues en las sociedades de verdadera vocación democrática ésta no se agota en un acto de ungiendo electoral.

* Secretario general del Comité Ejecutivo Nacional del PRI.

A la vista de lo ocurrido en éste y otros casos de compromisos internacionales entre México y otros países o grupos de países, se cumplen las normas y las formas jurídicas, pero el resultado nos parece ajeno o contrario a los intereses de la mayoría de los mexicanos. Habrá que reformar entonces las normas que rigen el procedimiento de negociación y sanción de los acuerdos internacionales, para garantizar o propiciar al menos decisiones mejor informadas y ponderadas, y un resultado más acorde con nuestros intereses nacionales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) puede ser discutible y criticable, y lo es, pero tuvo ventaja en el proceso de su negociación y suscripción sobre el TLMCUE: fue mucho más extensamente difundido, conocido y aun debatido.

En el caso del Acuerdo con la Unión Europea, éste se ocupa de velar por la práctica de la democracia en la Comunidad Europea y en México. Tanto, que desde el principio incluye estipulaciones para que, de registrarse fenómenos contrarios a la democracia y/o a los derechos humanos en el ámbito de cualquiera de las dos partes firmantes, cualquiera de ellas puede activar los mecanismos que el Acuerdo prevé para que un Comité examine tales posibles desviaciones y exhorte a su corrección a la parte infractora. De no rectificarse tales desviaciones, se contempla la posibilidad de restringir o suspender la aplicación de ciertos beneficios del Acuerdo a la parte en falta.

Es obvio que nadie puede válidamente desestimar la importancia del mantenimiento de la democracia y de los derechos humanos. Pero es obvio también que existen numerosas modalidades del régimen democrático y criterios y condiciones para valorarlo.

La política exterior de México ha sido tradicionalmente escrupulosa en sus posiciones antiintervencionistas. Celosamente hemos defendido en numerosos foros internacionales este antiintervencionismo, que no es un capricho, sino el fruto de una larga experiencia histórica de intervenciones extranjeras, incluso armadas, que hace ya algún tiempo dejamos atrás, y deseamos que se mantengan allí, muy lejos.

Hay quienes calificarían de una susceptibilidad excesiva la mera sospecha de que las excelentes intenciones declaradas en el texto de este Acuerdo, en tutela de la democracia y los derechos humanos, pudieran dar lugar a medidas de carácter intervencionista hacia México. Desde luego, es todavía bastante más difícil imaginar que dieran lugar a medidas intervencionistas hacia la Unión Europea. Esta diferencia de matiz en

la dificultad de la imaginación, proyecta nada más la realidad: las partes son notoriamente desiguales. Intentemos, por ejemplo, imaginar algún cuestionamiento de un México preocupado por el trato a los católicos irlandeses en el Reino Unido, los vascos o a los trabajadores migratorios del norte de África o del Medio Oriente en España, Francia o Suiza; o por brotes de neonazismo y avances de su influencia política en alguno de los países centroeupeos.

Ése es el problema de base en los términos de este acuerdo, en sus diversas vertientes; no considera suficientemente eso que suele llamarse la asimetría, o llanamente la diferencia, la desigualdad y el desequilibrio entre las partes. Es cierto que en lo comercial se estipulan calendarios distintos para el proceso de liberalización de México hacia la Unión Europea, y de la Unión Europea hacia México. Pero la velocidad y magnitud de esos procesos siguen dejando en una grave desventaja a la parte mexicana.

¿Suenan exagerado? Reflexionemos, revisemos nada más la historia de la liberalización comercial y la integración económica en el seno del grupo de Estados que hoy integran la Unión Europea. ¿Cuántos años les llevó llegar a la situación en la cual se encuentran? ¿Cuándo empezaron?

Hacia el término de la Segunda Guerra Mundial, en 1943, surgió el Benalux —un proyecto de unión aduanera entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo—, como un primer paso, seguido de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero. Estos primeros pasos datan, en consecuencia, de hace aproximadamente 58 años. Más de medio siglo. Luego vino el avance progresivo hacia el Mercado Común Europeo, a partir del Tratado de Roma, que tuvo como uno de sus obstáculos más arduos la negociación de la política agrícola o agropecuaria común, cuestión no del todo resuelta aún hoy. Posteriormente fue la comunidad Económica Europea, con una visión integradora de las economías de los países miembros. Y sólo muy recientemente prosperó la iniciativa de la Unión Europea, que mira a una unión monetaria, ciertas normas fiscales como las de regulación del déficit fiscal, y una confederación política de mucho mayor amplitud.

Los europeos se prepararon largamente para el mercado libre que hoy caracteriza a “los 15”, en un proceso de transición gradual que tuvo, además, la característica de reconocer las disparidades en el desarrollo de los diversos países y las diferencias regionales en el seno de éstos, estableciendo mecanismos para compensarlos temporalmente y para promover la eliminación o disminución de esas características

El disparador del proceso europeo en su conjunto parece haber sido la conciencia de algunos de los más destacados líderes de los países europeos, de la desventaja que el extremo fraccionamiento de los mercados de cada uno de ellos, y los innumerables y muy diversos obstáculos al comercio, les significaba *vis-à-vis* los Estados Unidos de Norteamérica. Pese a ser ya países industrializados, con importantes reservas de capital, mecanismos de ahorro, infraestructura, y sólidas estructuras y culturas empresariales, la competencia les resultaba muy desventajosa, en términos de la pura masa crítica del volumen, los espacios, y las economías de escala.

Pero a nadie se le ocurrió en la hoy Unión Europea levantar todos los aranceles al intercambio comercial de bienes y servicios entre los países que hoy la integran, incluidos los productos agropecuarios, en sólo 10 años: menos todavía empatar esa desgrabación con una liberación similar de aranceles para sus importaciones provenientes de los Estados Unidos de Norteamérica.

Y eso, reconozcámoslo, que la magnitud de las economías de los países europeos entre sí, su avance tecnológico y su estructura social, sobre todo entre los más industrializados de ellos, no era tan desigual como lo es la economía mexicana frente al conglomerado europeo de hoy.

Pero México suscribió primero el GATT, luego el Tratado de Libre Comercio de América del Norte hace unos cinco años, y el año pasado este llamado Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. El TLCAN y este TLMUE alcanzarán su culminación liberalizadora con tasa cero de aranceles en la mayoría de los renglones de importación, además, aproximadamente para la misma época: entre 2007 y 2009.

Cerca de medio siglo para negociar y formar paulatinamente el Mercado Común Europeo, y más de medio siglo para iniciar la Unión Europea. 10 años para la tasa cero en el comercio México-Unión Europea. Y aproximadamente el mismo lapso para llegar a la tasa cero en el comercio México-Estados Unidos-Canadá. Hay una enorme desproporción, para decirlo con mesura.

Si combinamos en una fórmula las dos variables: diferencia de magnitudes y poderes económicos, con la duración del proceso de liberación del comercio, y casi coincidencia en los plazos de ambos procesos, ¿cuál puede ser el resultado?

Quien repase los efectos no solamente del TLCAN, sino de éste en el marco de toda una política económica neoliberal aplicada en nuestro país en los últimos lustros, no puede menos que preocuparse seriamente. Esta

mezcla de radical liberalismo económico ha dado como resultado un ahondamiento trágico de la desigualdad socioeconómica, y un crecimiento sin precedentes de la miseria y pobreza en México. Ha originado junto con ello una terrible lesión a la planta productiva instalada, la contracción de muchos mercados, el desmembramiento de cadenas productivas, el cierre de numerosas empresas, las mayores crisis de endeudamiento de nuestra historia, la extranjerización de los enclaves dominantes de la estructura empresarial del país, un campo al borde del desastre, la dependencia cada vez mayor de importaciones para todo lo esencial, la reducción de los componentes o insumos nacionales de las exportaciones, y otros fenómenos negativos asociados. ¿Mejorará las cosas la apertura similar y paralela de nuestro mercado para la Unión Europea?

Eso sí: para 2010, podríamos contemplar una competencia majestuosa entre los productos europeos y los norteamericanos de libre importación en el mercado mexicano..., cualquiera que éste sea para entonces. También competirán los capitales, por cierto, puesto que la liberación levanta todas las restricciones para las inversiones extranjeras, y equipara el trato al capital extranjero con el conferido al nacional, excepción hecha, una vez más, de magnitudes y poderes.

El territorio mexicano y la sociedad mexicana ¿van a ser entonces el escenario escogido para el choque sin trabas de los dos mayores colosos económicos de hoy? Va a ser un gran espectáculo, y nosotros, los mexicanos, sus espectadores.

Aún nos falta la apertura hacia China, hacia Japón, hacia Corea, que el actual gobierno de la República Mexicana se empeña en cristalizar con otros tratados de libre comercio, o más amplios acuerdos de cooperación y seguramente más apasionadas tutelas de la democracia. Este gobierno no parece dispuesto a rezagarse en el maratón del liberalismo, indiscriminado, dogmático y devastador.

Orientamos todo hacia el exterior, quisimos ser grandes exportadores y somos cada vez más importadores. Las grandes exportaciones se derrumban sin que podamos controlarlas, y las importaciones crecen cada vez más fuera de control también. Apostamos al mercado externo.

Intentamos tomar posición respecto de este Acuerdo México-Unión Europea, sin considerarlo aisladamente, ni al margen de nuestra situación general, sino en el contexto mexicano de hoy. Ese contexto se desatiende en nombre, entre otras cosas, de la globalización.

En esta época, cuando se examinan las relaciones internacionales, económicas o políticas, se habla siempre de la globalización. Existe una especie de fatalismo al respecto. Se dice que esto o aquello es resultado de la globalización y que así “lo dictan la fuerzas del mercado” o —en el otro lado del espectro ideológico— que esto o aquello “resulta de las imposiciones de los grandes intereses que controlan el mundo mediante la globalización”. Ninguna de estas afirmaciones me parece totalmente cierta.

No existe un “modelo” de globalización. Ni siquiera podemos decir que la globalización es un fenómeno reciente. La mundialización, término castellano que expresa exactamente lo que en inglés implica el concepto “globalización”, empezó cuando los españoles y otros europeos iniciaron la conquista de territorios fuera de Europa. La situación de que hoy vivimos es simplemente una mayor conciencia de los efectos y formas de la relación internacional, que se hace notable debido a los avances tecnológicos que facilitan la comunicación instantánea y el transporte masivo de personas y bienes, así como la integración de procesos productivos de bienes y servicios.

La mundialización o globalización no obliga a los mexicanos a ajustarnos a lo que dicen los organismos internacionales, o a lo que deciden los gobiernos de los países económicamente avanzados.

Es claro que al menos debemos reconocer dos enfoques de la globalización. Los países desarrollados son los “globalizadores”, que imponen reglas o formas de relación y por ende se benefician de los resultados a escala mundial. Los países como México, hoy llamados emergentes, ayer en vías de desarrollo, subdesarrollados antes, son los “globalizados”, los que pagan los costos y generan las ganancias de los poderosos, sean estos domésticos o foráneos.

El examen de las condiciones en que operan uno y otro grupo de países nos indica una diferencia básica. Los países “globalizadores” tienen una característica en común: sus gobiernos son activos, muy activos, partícipes en la economía como productores y como reguladores de los mercados. En los países “globalizados” la promoción de los organismos financieros internacionales y las presiones políticas de los poderosos han logrado minimizar la actividad económica del Estado, acercándose al viejo *dictum* liberal “dejar hacer, dejar pasar”. Las condicionantes financieras que se imponen a los países emergentes y las calificaciones hoy tan ansiadas del llamado “riesgo país” se encaminan, en buena parte, eliminar la intervención del Estado en la economía.

La situación de los países emergentes más exitosos confirma la validez de este aserto. Son precisamente aquellos cuyo sector público es importante como consecuencia de gobiernos activos en la promoción económica, las reglas proteccionistas y la producción de bienes estratégicos. Tal es el caso, en Asia Sudoriental, de Malasia, Singapur y, al norte de ese continente, de Corea del Sur y China.

En los países globalizadores, el sector público crece con la globalización. Hoy en los Estados Unidos de América cerca del 34% del Producto Interno Bruto lo genera el gobierno. En años recientes esa proporción llegó al 50% en la Unión Europea y es mayor aún en la zona nórdica de Europa. Paralela al norte, se exige a los países globalizados que privatizen a paso veloz lo poco que queda de sectores públicos que llegaron a ser muy importantes en la segunda mitad del siglo pasado, no sólo para la producción, sino para la orientación del desarrollo nacional y para impulsar la modernización y el empleo.

Cualquier análisis de la realidad política y económica del mundo globalizado nos indica claramente que —contra lo que afirman los neoliberales— el mercado no es el mecanismo exclusivo de la mejor asignación de recursos y prioridades, a menos que se olvide que el Estado tiene obligaciones sociales indeclinables. También ese análisis nos indica que al plantear la política económica, con frecuencia se confunden los medios con los fines.

Un caso que podríamos llamar clásico es el del libre comercio. Muchos afirman que lograr éste debe ser uno de los propósitos para los cuales trabajen los gobiernos. En realidad, la liberación comercial es apenas un medio, uno entre varios, para lograr el desarrollo de la economía y el bienestar de los habitantes de un país.

El libre comercio nunca resuelve la asimetría entre las economías de los países participantes. La competencia no mejora por sí sola la competitividad. Simplemente ganan más los productores que son competitivos al iniciarse el proceso, o aquéllos que resultan ser competitivos por la acción del Estado, sea tal acción protegiendo algún aspecto de su proceso, o debido a los estímulos de varia naturaleza que se otorgan a ciertos productores o sectores. También resultan más competitivos aquellos participantes de países globalizados que se vinculan estrechamente con los productores o financieros de los países globalizadores; casos típicos del proteccionismo estatal que da márgenes de competitividad adicional, que hace imbatibles a los productores, son los sectores agropecuarios de Esta-

dos Unidos de América, la Unión Europea y Japón. La leche, para citar un caso, tiene subsidios que en los Estados Unidos equivalen al 60% del precio comercial real, en la Unión Europea se eleva a 70% y en Japón llegan al 80%. En cambio en México se ha liberado totalmente el precio, y el gobierno se niega a apoyar a los productores.

Los países avanzados cumplen sólo a su conveniencia los tratados de libre comercio. La capacidad política y económica que tienen les facilita imponer —de grado, por fuerza o por subterfugios legaloides— una serie de disposiciones que invalidan lo dispuesto en los documentos que han firmado. México vive estos casos. No se cumple el acceso a los transportes mexicanos a territorio norteamericano, los plátanos de nuestro país encuentran obstáculos para venderse en Europa, los aguacates siguen sujetos a cuotas no legales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en varios países europeos se violan los derechos de los productores de tequila y se imponen reglas especiales a la comercialización de cerveza mexicana. Estos solamente son algunos ejemplos, hay muchos otros.

Otro aspecto que vale la pena considerar es la diferencia entre la preparación de los tratados de libre comercio entre los países globalizadores y la entrada en ellos de los globalizados.

Los tratados de libre comercio firmados por los Estados Unidos resultan en ocasiones letra muerta para los países globalizados que pretenden aprovecharlos, debido a otro factor de diferencia entre las partes. El régimen jurídico norteamericano mantiene la capacidad de los estados de su Unión para regular diversos aspectos de la economía, o con repercusión sobre ella, como el caso de las emisiones contaminantes de los automóviles, algunas normas concernientes al régimen de los bancos, y las normas sobre empaque y producción que afectan la venta de atún mexicano.

En el caso de nuestro acuerdo con la Unión Europea, dejamos de lado las diferencias de punto de partida, y el camino ya andado por nuestro nuevo socio. En el proceso previo de liberalización comercial e integración económica europea se otorgó trato especial a ciertas regiones, como el sur de Italia, o a determinados países, como España, Portugal y Grecia, todos los cuales se beneficiaron de plazos muy distintos para aplicar las disposiciones comunitarias. Pero, además, esos países menos avanzados se beneficiaron también de la existencia de fondos para el desarrollo y la promoción de esas regiones y países, de recursos financieros a largo

plazo y baja tasa de interés, y de condiciones especiales para el acceso de sus productos al resto de los espacios económicos integrados.

Los mexicanos no hicimos la preparación necesaria para abrir nuestra economía. De hecho, el acceso al GATT se hizo reduciendo previa y unilateralmente nuestros aranceles, sin exigir compensaciones recíprocas en la mayor parte de los productos al negociar el ingreso a ese organismo. Ni el gobierno federal, ni los estatales, ni la iniciativa privada hicieron estudios de competitividad sistemática que sirvieran de base a las negociaciones para el Tratado de América del Norte o el convenio con Europa, que además, tiene un alcance mayor al incluir, ya lo he mencionado, aspectos políticos cuyo impacto aún está por establecerse claramente.

El tratado con la Unión Europea no considera medida alguna que compense otros tratos preferenciales que se traducen en regímenes discriminatorios contra México, como los que benefician a los signatarios del convenio de Lomé y a los integrantes de la Mancomunidad Británica. En verdad, muchas zonas de México tienen niveles de desarrollo comparables con los de esos países, y debió haberse incluido en el texto vigente desde el año pasado una serie de disposiciones similares que atiendan esa realidad.

Mexicanos y europeos negociamos este Acuerdo teniendo en mente sólo algunos resultados de cinco años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Es cierto que hay facetas positivas. El comercio se ha elevado mucho en valor y se ha diversificado en composición. Ahora el saldo comercial favorece a México. Pero existen también aspectos negativos de la mayor importancia.

Nuestra economía se ha llenado de maquiladoras, que generan empleos pero no demandan productos nacionales; no hay un programa de sustitución de importaciones para ellas. Ya he señalado cómo se ha extranjerizado la propiedad de los sectores más productivos, más eficientes y más rentables. Las empresas extranjeras controlan muchos de los sectores exportadores, mientras que se han destruido las cadenas productivas, en perjuicio de las empresas nacionales medianas y pequeñas. El afán de competir sin reglas protectoras por parte del Estado ni financiamiento preferencial, ocasiona la desaparición de empresas de industrias y servicios, y de productores rurales.

En los años recientes, la combinación del libre comercio, las formas modernas de globalización y las políticas neoliberales de los últimos gobiernos mexicanos —incluyendo el actual— han resultado en el exacer-

bamiento de los problemas del subdesarrollo: desequilibrio regional, incremento de la pobreza, desnutrición de los grupos marginales, desempleo, concentración del ingreso, carencia de financiamiento, déficit externo, atraso en la adaptación de tecnología y la generación de la propia y, lo que es más grave, depreciación de los valores culturales que constituyen la médula de la cultura nacional.

La globalización de economía y sociedad ha generado también la extranjerización de los procesos políticos, especialmente por la avasalladora influencia del financiamiento de las campañas por particulares en sustitución de un adecuado financiamiento público, y el predominio de los medios de comunicación en la relación entre candidatos y votantes. Los resultados del último proceso electoral federal acusan la clara presencia de estos elementos.

El tratado entre México y la Unión Europea no superó ni evitó las fallas, ya evidentes del Tratado de América del Norte y sus efectos. No existe en el complejo texto firmado en Bruselas el trato desigual para quienes son claramente desiguales, no hay fondos compensatorios adecuados; México perdió los mecanismos de preferencias arancelarias para entrar a un proceso de liberación comercial que pretende, en un cortísimo plazo de transición, llegar a la libre competencia absoluta.

Al negociar, no se tomó en cuenta que la balanza comercial es negativa para México, porque Europa exporta productos de alta complejidad y elevado valor unitario, en tanto que nuestro país vende pocos productos de bajo valor.

México negoció pensando en repetir los resultados favorables del Tratado de América del Norte, olvidando sus consecuencias negativas y con la intención de equilibrar la preeminencia comercial, financiera y hasta política de los Estados Unidos de América. Al hacerlo se olvidó un factor fundamental: la existencia previa de una estrecha interrelación mexiconorteamericana, que ha generado contactos, conocimientos y mecanismos que facilitaron que México se beneficiara del Tratado de Libre Comercio en una forma que no se ha logrado en la relación con Europa por falta de esos antecedentes.

Las corrientes comerciales que hay entre México y Europa son de allá para acá, por lo que igualar los plazos de liberación —la diferencia de cuatro años es, para efectos prácticos, inexistente— nos coloca en perpetua desventaja, sin compensación ni equilibrio posible.

Las corrientes comerciales generadas en los últimos meses son benéficas para Europa, que exporta automóviles, por ejemplo, en tanto que México apenas ha variado las exportaciones tradicionales. De hecho, los resultados del primer año de liberación comercial indican que estamos creando un Frankenstein, un creciente déficit comercial sin perspectivas de compensación o disminución de las condiciones actuales.

Un aspecto particularmente grave del tratado con la Unión Europea, que los mexicanos debemos considerar con seriedad y urgencia, es el mecanismo que se estableció y que otorga al llamado Consejo Conjunto una amplia autoridad que puede resultar violatoria de disposiciones constitucionales de nuestro país.

Este Consejo Conjunto tiene otorgadas facultades para decidir las condiciones de la liberación progresiva del comercio de servicios, según disposición de los artículos 4o. y 6o. del Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y México. También tiene atribuciones para liberar las inversiones y pagos entre las partes contratantes (artículo 9o.), para asegurar la protección de los derechos de propiedad intelectual (artículo 12) y para establecer un mecanismo para la solución de controversias comerciales (artículo 50). Estas disposiciones equivalen a una especie de delegación de facultades que no tiene cabida en nuestro orden jurídico. Ello implica que los textos aprobados —quizá sin suficiente reflexión— por el Senado pueden ser variados sin que los senadores tengan oportunidad de cumplir su responsabilidad constitucional de revisión y aprobación.

Sin duda estos temas merecen ser mejor resueltos en el Tratado. Su importancia jurídica y gran impacto en la economía ameritan cuidadosas negociaciones y sólidos textos de aplicación general a las partes contratantes, que sin duda se beneficiarían de la regulación de estos actos, si tales decisiones se tomaran cumpliendo con las leyes vigentes, respetando los intereses nacionales.

Dotar de tan laxa autoridad a un organismo que actúa ajeno a las atribuciones del Ejecutivo federal y sin control del Legislativo es inadmisibles, porque puede generar compromisos para los mexicanos no aceptados por el Senado en el espíritu que lo llevó originalmente a aprobar el citado Tratado. Éste es quizás uno de los aspectos políticos más riesgosos para México en el Tratado vigente con Europa, junto con el potencial intervencionista de la llamada “cláusula democrática”.

En ambos casos son imposiciones de los “globalizadores” a los “globalizados” para mantener un estado de excepción respecto a las leyes mexicanas, que gravita en favor de los intereses europeos, y que fue indebidamente aceptado por los negociadores mexicanos e inadecuadamente examinado por los senadores.

El Acuerdo México-Unión Europea carece de una visión equilibradora, equitativa, compensatoria, que asegure una distribución suficiente y adecuada de sus posibles beneficios. Esta deficiencia de enfoque, de principio, que se refleja en las disposiciones de su texto, es desde luego una responsabilidad compartida entre ambos signatarios del acuerdo. No podemos ni debemos cargar en la cuenta de los países europeos nuestros errores de apreciación, nuestras omisiones, o el descuido de nuestros propios intereses.

Bajo cualquier unidad de medida que se quiera utilizar para comparar el poder de México con este nuevo gran socio comercial que es la Unión Europea ¿quién puede creer que en un máximo de diez años puedan lograrse relaciones económicas en algún sentido equilibradas? Eso, además, en condiciones de una competencia abierta en la que algunos grupos dominantes de poder y opinión mexicanos se empeñan en satanizar, un dogmatismo fundamentalista que contradice el sentido filosófico de la palabra “liberal”, cualquier protección del Estado mexicano para sus productores, empresarios y trabajadores, cualquier forma de subsidio, cualquier intervención estatal reguladora de los mercados, cualquier participación directa o indirecta de entidades públicas en esos mercados, y todavía más, cualquier pretensión de planificación del desarrollo conforme a un modelo nacional. Por eso, cuando juzgamos las características, méritos y riesgos de este instrumento internacional, como cualquier otra medida de política, tenemos que hacerlo en el marco de nuestra compleja realidad nacional.

Un tratado de liberalización comercial podría, sí, podría, ser un instrumento útil para desarrollar las relaciones de intercambio entre México y la Unión Europea. Pero con una visión diferente, y bajo condiciones distintas. No sé si cualquier tratado, y muy escasa y difícilmente este Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea, tal como es, y tal como puede funcionar en el marco de nuestras realidades, y particularmente de la situación y la política económica mexicanas.

Signado como lo fue ya, y aprobado por los órganos competentes de cada una de las partes, conviene pensar en las vías para darle un efecto

más acorde con nuestros propósitos. Una es la renegociación para transformarlo, introduciendo nuevas moralidades, mecanismos y plazos; y entre tanto el uso oportuno, en este caso inmediato, de algunas de las salvaguardas establecidas en el texto vigente. Es una alternativa ciertamente difícil. No hay ninguna fácil.

Otra es la modificación de las políticas económicas del gobierno federal mexicano. Ésta puede ser una vía tan, o más difícil de recorrer, vistas las inclinaciones. Pero es aún más urgente, y al menos corresponde a los mexicanos intentarlo. La pluralidad y composición de las fuerzas políticas en el conjunto de los órganos de los poderes Legislativo y Ejecutivo de todos los niveles en nuestro país, ofrece posibilidades de presión, de influencia y de negociación. La inmensa mayoría del pueblo mexicano expresa cada vez más su inconformidad con los resultados de la actual política económica y el *acentuamiento* de su orientación que pretende el gobierno. Y una parte importante de los empresarios mexicanos que nos van quedando, ha principiado a pedir el cambio hacia el fortalecimiento del mercado nacional.

En el PRI, existimos quienes pensamos que el fortalecimiento del mercado interno es el instrumento más idóneo para impulsar nuestro desarrollo, porque no es sólo económicamente conveniente, sino una emergencia social. Implica, por definición, una redistribución más equitativa del ingreso, que restituya y refuerce el poder de compra de la mayoría social. Estamos por el fortalecimiento del mercado interno, no sólo por razones económicas, sino por eminentes razones políticas, porque queremos la justicia social y el bienestar para las mayorías.

En el PRI creemos en una economía de mercado con mercado nacional, con impulso y promoción deliberada de ese mercado, con regulación de los mercados para impedir los monopolios y sus prácticas, la agresión a los consumidores, o la corrosión innecesaria de las estructuras productivas y empresariales en una competencia salvaje, regida por la ley del más fuerte. Apostamos a un desarrollo regional y de los mercados regionales en algún grado, para integrar mercados nacionales más equilibrados y un desarrollo nacional sólido y también mejor equilibrado. Apostamos a la protección de los más débiles, y a la apertura de oportunidades para ellos. Apostamos a la planeación democrática del desarrollo nacional, con objetivos igualmente democráticos, siempre que entendamos que la democracia tiene que ver no sólo con el voto, sino con la manera como finalmente vive la gente.

Estamos seguros de que un México fortalecido de esa manera, es un socio mucho mejor, un mercado más interesante para el intercambio comercial con cualquier país o grupo de Estados del mundo. Consideramos que el comercio internacional debiera, e incluso, puede ser, un factor de complementación fructífera entre los países, en el marco de un orden internacional distinto, con mercados organizados, no para la guerra comercial entre los bloques, sino para el desarrollo compartido. El comercio internacional debe ser parte de una verdadera cooperación internacional que reduzca los abismos de la desigualdad entre las naciones, grupos e individuos, a razonables diferencias, y que a final de cuentas ofrezca a todos los seres humanos garantías de una vida digna y oportunidades iguales.