

EUROPA *Virtual*

Diciembre 2002
Volumen I
Número 6



Contenido y texto: Dr. Stéphan Sberro, Codirector Nacional del IEIE y Catedrático Jean Monnet.
Edición: Mtra. Erika Ruiz Sandoval, Coordinadora de Investigación y Desarrollo del IEIE.

El Dr. Padoa, gobernador del Banco Central Europeo en el IEIE: profundización y ampliación

El Dr. Padoa había escrito numerosos libros y había trabajado treinta años en el Banco Central Europeo antes de que el gobierno italiano le propusiera ser postulado como gobernador del Banco Central Europeo. Después de una primera reacción reacia y la insistencia de su gobierno, el Dr. Padoa aceptó finalmente ser uno de los seis gobernadores del Banco. En sus comentarios, Padoa identificó dos retos que el BCE tiene que enfrentar en los años que; la edificación, sobre la marcha de una nueva institución y las próximas nuevas adhesiones. Recalcó el doble trabajo de los gobernadores del Banco Central Europeo; no solamente debe definir la política monetaria sino también, y es quizás su tarea más compleja construir una nueva institución y una nueva cultura monetaria que tome en cuenta las experiencias y filosofías de doce países. Mientras en su país había desempeñado todas las funciones posibles para un banquero central, en el Banco Central Europeo, el 70% de su trabajo es nuevo. Si los lineamientos de la política monetaria *stricto sensu* están acunados en el Tratado de Maastricht, no así todo el aspecto de construcción de la institución. La política del personal, de la comunicación interna y externa, las relaciones internacionales del banco no fueron definidas de antemano y se tienen que definir. El periodo de construcción de la institución durará probablemente varios años más explicó el gobernador italiano y durante este periodo será difícil conyugar la estabilidad y firmeza necesarias a una nueva institución y su juventud. Además la naturaleza misma del BCE plantea problemas originales. Por una parte, la Unión Europea e incluso el “Euroland” ya son una potencia comercial y monetaria pero todavía no una potencia económica y menos aún política. Además, siguen existiendo doce bancos centrales que mantienen algunas actividades importantes, algunas de ellas sin instrucciones del BCE. Para agregar a estas dificultades, tres países (Dinamarca, el Reino Unido y Suecia que no adoptaron el euro pero son miembros de la Unión Europea) participan del sistema de bancos centrales europeos sin ser parte de la Unión Económica y Monetaria. La representación exterior del BCE también representa un problema original. En el Fondo Monetario Internacional o en el G7, los Estados miembros mantienen su propia identidad sobre las cuestiones financieras mientras el BCE les representa (sin derecho de voto en el FMI que sólo esta compuesto de Estados y en el cual el BCE a pesar de su importancia no es más que un observador) sólo cuando se tratan de políticas monetarias. Además el presidente de turno del Consejo así como la Comisión también están presentes al lado del BCE para defender las vistas de la UE en su conjunto. En el FMI, todos los Estados miembros están representados. Cuatro (Alemania, Francia e Italia más el Reino Unido que no es miembro de la UEM) lo son en el G7 además del representante del Consejo que cambia cada seis meses y de la Comisión, de la cual desconfían los Estados europeos que quieren preservar su soberanía en este importante foro internacional. Así hasta ahora, el BC tiene una difícil participación internacional.

En cuanto a la ampliación de la UE a diez nuevos miembros, Padoa Schioppa identificó tres desafíos; uno en cuanto a la política monetaria, otro en cuanto a la institución misma y en fin uno en cuanto a su organización. En primer lugar, el objetivo de estabilidad de precios será más difícil de alcanzar con 10 países que representan un 25% de la población europea pero que en cuanto a su PNB representan apenas un 5% de la UE o sea el equivalente de Bélgica, una Bélgica sumamente pobre. Precisamente por esto, el crecimiento es para estos países más importante que la estabilidad monetaria y Padoa se pregunta si es realmente el interés de estos diez países alcanzar el Euro lo más pronto posible, a pesar de la

importancia política innegable de esta adhesión, primero para ser miembros de “primera clase” en la UE, segundo para poder implementar políticas monetarias y presupuestarias difíciles de aceptar para la población. Mantener precios estables será en cambio un gran reto para estos países, no para los países de la zona Euro. El reto institucional consiste en tener más gobernadores; seis miembros del Consejo de Dirección más 27 gobernadores de bancos centrales en vez de doce. El BCE ya inició una reflexión sobre este tema y está pensando a un límite de 21 para los miembros del consejo del Banco con derecho de voto. Del punto de vista de la organización, será difícil para el Banco Central Europeo colaborar y año con 12 sino con 27 bancos centrales. La multiplicación de estos bancos y su pequeño tamaño en la mayoría de los nuevos casos debería de impulsar una reforma de fondo del sistema. En todo caso, si se respetan los criterios de Maastricht, ningún nuevo Estado miembro podría adherirse antes del 2006-2007 ya que la adhesión a la UEM requiere de dos años de presencia en el sistema monetario europeo. En su conclusión, el Dr. Padoa hizo algunos comentarios sobre las recientes críticas al Pacto de Estabilidad. Para el este Pacto tiene tres capas, el Pacto mismo, los programas de estabilidad presentados cada año por los Estados Miembros y en fin la implementación de estos programas. Para él, si uno debe de permanecer muy rígido sobre la primera y la tercera capa, la segunda puede dar lugar a más flexibilidad y es en realidad lo que está pasando.

Conclusión del seminario por Stephan Sberro, Co director del IEIE: Algunas líneas de investigación.

Todo el seminario recalcó la importancia y la insuficiencia de la relación bilateral, tanto política como económica y de cooperación entre México y la Unión Europea. Se analizó el acuerdo que puede ser el instrumento idóneo para el desarrollo de esta relación. Se trata en todo caso de un primer paso, probablemente imprescindible pero seguramente insuficiente. Existe un marco para el comercio que no se aprovecha cabalmente. Al igual existen numerosos instrumentos para una mejor cooperación. ¿Son suficientemente publicitados y conocidos? ¿Existe una verdadera visión estructural de la relación y en particular por parte de México, una verdadera política industrial o agrícola? En estos dos casos, la respuesta es no y queda mucho por hacer, y los esfuerzos apenas han empezados después de dos años de existencia del acuerdo. Lo mismo se puede decir del papel imprescindible que deben de jugar las Organizaciones no Gubernamentales o las Pequeñas y Medianas Empresas en el buen funcionamiento del acuerdo. En fin, la adhesión de diez nuevos países, pobres, añade un nuevo reto para México en su relación con la Unión Europea. Para los académicos también el trabajo queda por hacer y después de este seminario, faltaría abrir varias líneas de investigación. Identificaría cinco:

- 1- Más allá de los flujos de importación y exportación, sería importante analizar el contenido, en particular en materia de valor agregado y de tecnología así como en sus efectos multiplicador, de estas exportaciones. Sobre todo cabría ver si el acuerdo no se limita a aumentar el comercio sino si también aumenta el bienestar, el desarrollo del país.
- 2- Se debe de analizar cual es el papel de Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, en la relación con la Unión Europea. Es Estados Unidos que provocó el repunte del interés europeo para México y el TLCAN es la principal razón de la rapidez de las negociaciones. El ALCA es sin lugar a dudas un incentivo para que los europeos mantengan su interés para el resto de América latina. Estados Unidos interviene también en las estadísticas del comercio y de las inversiones entre México y Europa ya que gran parte de estos flujos pasan por subsidiarias establecidas en Estados Unidos y son contabilizados como estadounidenses. Se podría analizar la diferencia entre los acuerdos, los estilos de negociación, la cultura empresarial de Europa y Estados Unidos y su influencia e importancia para México.
- 3- El aspecto político del acuerdo ofrece muchas posibilidades de acercamiento incluso en los otros ámbitos. No olvidemos que fue la política que propició el primer acercamiento entre la UE y América Latina sobre América Central en los años ochenta. Hasta la fecha, ambas partes comparten una misma visión de las relaciones internacionales, multilaterales y apegadas al derecho, como lo demostraron las últimas votaciones en la ONU acerca de Irak.
- 4- Aun no se ha empezado a estudiar las implicaciones en términos de teorías de las relaciones internacionales de la nueva relación México-Estados Unidos. Se han analizado, e inventado, teorías describiendo la relación entre México, y más generalmente América Latina, con Estados Unidos. Quizá podríamos empezar a pensar hacer lo mismo con Europa.
- 5- En fin con el acuerdo con Chile y las negociaciones con el MERCOSUR, se pueden ya establecer comparaciones entre las relaciones y los acuerdos de la UE con las diferentes partes de América Latina. América Latina no es monolítica en sus

intereses, su cultura política, sus ventajas económicas y no puede tener una actitud única ante Europa. Al igual, Europa mantiene seguramente intereses distintos en México, el MERCOSUR o el Caribe. Esta variedad es fuente de complejidad y también de enriquecimiento. Es importante tomarla en cuenta.

Todas estas líneas de investigación y pensamiento no excluyen el imprescindible análisis de la evolución, a veces vertiginosa, de la UE en sí mismo, principal objeto de estudio de los europeístas. Esta evolución concierne su economía, sus instituciones o sus relaciones exteriores. Esta, más los cinco temas enumerados darán lugar a muchos más seminarios y conferencias y justifican en sí misma la existencia del IEIE.

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina.

Luis Peraza Parga, profesor de Derecho Comunitario de la Universidad Panamericana de la ciudad de México. Noviembre 2002.

En el marco del Colegio de México, fundado por los intelectuales republicanos españoles acogidos generosamente por México después de finalizada la guerra civil en España y en colaboración con el prestigioso Instituto de Estudios de la Integración Europea (IEIE), proyecto de colaboración de la Comisión Europea con el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), se desarrolló el 26 de noviembre del 2002 una interesantísima y maratónica jornada sobre las relaciones entre la Unión Europea¹ y América Latina.

Era francamente estimulante comprobar la estrecha colaboración entre las dos primeras instituciones académicas mexicanas que acogieron en su seno un IEIE. La jornada reunió todos los puntos de vista y opiniones de los diferentes actores que hicieron y hacen posible el marco de las relaciones entre un bloque regional y México. A pesar del título general de la sesión, las discusiones se centraron en México como protagonista de la contra parte de la Comunidad Europea en América Latina.

Para salirnos del puro debate académico, me centraré en los aspectos más desconocidos y prácticos de la relación.

En primer lugar, las oportunidades de negocio entre la Comunidad y México. Para ello pudimos escuchar una plática esclarecedora del **Delegado Oficial de la Industria y del Comercio Alemán en México, Manfred Hoffmann**. Rechazó abrumar con estadísticas sobre la inversión de origen alemán por la poca fiabilidad de las mismas al no contabilizar, por ejemplo, la inversión alemana proveniente de filiales en los Estados Unidos de América (EUA). Resaltó los dos mundos existentes entre los grandes consorcios alemanes² que radican en México desde hace muchos años y que, merced a sus inversiones a largo plazo con cierta responsabilidad social, han contribuido al desarrollo económico del país y las PYMES³ alemanas, auténtica columna vertebral de la economía alemana⁴, presentes en México a través de agentes comerciales. Destacó que el comercio es el paso previo y natural que precede a la inversión y que siempre hubo dos puertas de acceso a América: los EUA y Brasil. Actualmente y desde hace unos años México sería la tercera puerta. Diferenció entre la promoción de la exportación y la toma de decisiones reales en exportaciones concretas y lamentó la ausencia total de empresas mexicanas en Alemania. Animó a que los bancos acepten otorgar créditos a Pymes mexicanas que quieran exportar a

¹ Debería denominarse Comunidad Europea que es la que goza de verdadera personalidad jurídica internacional. El "ente" abstracto y sin contenido que supone la Unión Europea se ha popularizado de tal modo entre los "trabajadores" de la integración comunitaria que ya casi vas contra corriente si tratas de ser purista y estricto con el lenguaje.

² Siemens, Wolswagen señaló que fabricas de esta última compañía marcaban el desarrollo de ciudades enteras, como es el caso de Puebla. Además aquí introdujo el llamativo dato de que esta empresa obligaba a las empresas que le suministraban repuestos a radicar físicamente en la zona en consonancia con su política de global resourcing.

³ Pequeñas Y Medianas Empresas.

⁴ Y de casi todas las economías nacionales. Suelen ser el 90 % del tejido laboral e industrial de un país y las verdaderas creadoras de empleo.

Europa y a que éstas estén presentes en la competencia mundial, que identificó en la Europa del Este y China, a través del instrumento más eficiente: las visitas a ferias.

Intervino seguidamente el antiguo Subsecretario de Relaciones Internacionales con Zedillo y **actual Vicepresidente de Comunicación de una de las empresas más globalizadas de México, Cemex, Javier Treviño Cantú**. Antes de entrar en un total panegírico hacia su empresa, expresó la “virginidad” del mercado europeo para las empresas mexicanas porque casi ni han intentado su entrada. Al contrario que el anterior ponente, Treviño destacó varias cifras clarificadoras entre las que se encontraba la paradójica del descenso de comercio entre los dos lados desde la firma del TLCUEM.⁵ Adujo como razones de la falta de impacto del acuerdo el entorno global recesivo en el que nos encontramos desde el 2000, las consecuencias del 11S y la falta de difusión del acuerdo y de explicación de sus mecanismos así como de promoción de productos mexicanos en Europa. Es fundamental que las empresas conozcan de esta increíble oportunidad de negocios en un mercado en expansión de 378 millones de consumidores y subiendo en breve a 100 millones más con la adhesión de 10 nuevos países PECOS⁶ en el marco de un bloque que cuenta con seis de las quince economías más competitivas del mundo. Realmente dejó anonadado al público con los éxitos empresariales de una compañía que en la década de los 80 era sólo importante en el norte de México. En esa época tomó la decisión de renegociar su deuda y expandirse en el mercado español siempre con un sólo producto: el cemento. En 1992 desembarcó en España adquiriendo dos importantes cementeras (Valenciana de Cementos y Sansón) consiguiendo financiamiento o dinero fresco en condiciones mucho mejores que el riesgo país de México en aquella época. Las compras por internet se están disparando e incluso han puesto en marcha los servicios de venta de cemento a granel las 24 horas al día los 7 días a la semana mediante una tarjeta inteligente. Actualmente cuenta con 33 delegaciones fuera del país y es la tercera operadora de cemento mundial. Goza de un auténtico ambiente multinacional y multicultural entre sus 25.000 empleados, sobretudo en la dirección ya que el director de Cemex México es español, el de España es mexicano, etcétera. Ha conseguido por la fuerza de la compra de cementeras nacionales la presencia física en muchos estados de América del Norte, “burlando” de esta manera los impuestos compensatorios a las importaciones cementeras de México a los EUA que existen desde hace años. Vamos que la empresa funciona como un auténtico reloj suizo (por cierto lugar donde tiene un centro de desarrollo tecnológico). Sin embargo, las grandes multinacionales no necesitan tratados liberalizadores para exportar o importar ya que realizan activos y pasivos en tiempo real. Cemex sería la excepción que confirma la regla de que es el pequeño y mediano empresario el que necesita de estímulos para esa exportación.

Es en este momento cuando hacen su aparición los auténticos negociadores del TLCUEM. Ninguno llega a la cuarentena y cuando lo negociaron debían tener treinta y tantos. Jóvenes y muy bien preparados. Otros dirían imberbes y vendedores del país a los EUA con el objetivo de añadir más estrellas en su bandera. Los dos negociadores europeos por parte de la Comisión que tomaron la palabra recibieron “la Orden del Águila Azteca” por su destacada participación en las negociaciones. Entre ellos parecía reinar una auténtica

⁵ Tratado de asociación económica, concertación política y cooperación entre México, la Comunidad Europea y sus países miembros en vigor el 1 de julio del 2000

⁶ Países de Europa Central y Oriental.

amistad consolidada durante y producto de las duras negociaciones que mantuvieron. Todos se congratulaban de estar por primer vez en el mismo lado de la mesa y la camaradería fue la nota predominante.

El primero en tomar la palabra fue el **eurofuncionario vocero de Comercio de la Comisión Europea y actual becario en la Universidad de Los Angeles, Anthony Gooch**. Destacó el TLC alcanzado con Chile el año pasado como más completo que el mexicano debido a ser un país más manejable y aprovecharse de la experiencia mexicana y de ser más reciente. El fatalismo impregnó su opinión sobre el actualmente en negociación con el Mercosur. Destacó como asignaturas pendientes del TLCUEM la agricultura, los servicios y las inversiones. Se maravilló ante el paso del 5 al 11% del mercado mundial abarcado por Asia en los últimos años y el impacto de China en las relaciones UE- México. Calificó las negociaciones entre 1996 y 1999 como duras, difíciles pero creativas. No hay que olvidar el carácter mixto de estos acuerdos en que además de México y la Comunidad Europea, deben firmarlo los 15 estados miembros (denominados por los negociadores “las suegras” por razones obvias) que muchas veces ponen piedritas en el camino de la negociación. Existe una tensión normal y sana de los papeles a desempeñar por cada uno: la Comisión idealista y defendiendo los intereses comunitarios y los países realistas, pragmáticos y en defensa de sus propios objetivos. Es prematuro el análisis de las consecuencias de un acuerdo que entró en vigor en julio del 2000 para bienes y en marzo del 2001 para servicios. Reconoció que la Política Agrícola Común (PAC) es un punto débil de negociación para Europa pero ante la pregunta de una investigadora del CIDE de que no existió reforma de la misma y que todas las ambiciosas propuestas de la Comisión en este sentido son frenadas por los países, contestó con que los subsidios eran el 85 % de la PAC en 1992 y ahora no llegan al 15 %.

Le tocó el turno al **antiguo negociador de México en el TLCUEM y representante ante las Comunidades Europeas de 1999 al 2000 que actualmente funge como consultor independiente, Jaime Zabudovsky**. El proceso de construcción europea y el ensimismamiento de México hacia el ALCA⁷ distanciaba a las dos partes. Defiende la continuación del ejercicio de liberalización y proceso de apertura en un contexto de reciprocidad. En las negociaciones con México puso el acento en el liderazgo alemán (al que se había referido el Delegado Hoffmann) al que añadió el español y portugués como una manera de compensar la gravitación de la inversión comunitaria hacia Europa del Este que, en el caso de estos dos últimos países, es inexistente. El proceso de negociación a tres bandas lo calificó de difícil ya que era con las instituciones supranacionales comunitarias y las voluntades y caprichos de los 15 estados miembros. Afirmó de plano la inexistencia de una Política Exterior Común de los Quince. Ante el acuerdo de cuarta generación que les ofrecía la Comisión Europea⁸ donde se vieran cooperación, diálogo político y algo indefinido de comercio, México se plantó, no así Chile y Mercosur que al negociar los tres pilares al mismo tiempo se puede ver analizar y rectifica la coherencia entre, por ejemplo, cooperación y comercio. Afirmó la ventaja comparativa de Chile al aprovecharse de la experiencia del Tratado con México. Cree, coincidiendo con el anterior negociador, que la

⁷ Asociación de Libre Comercio de América. Iniciativa de los EUA para imponer un libre comercio desde Alaska a Tierra de Fuego que estaría en pleno funcionamiento en el 2010.

⁸ Que es el encargado de negociar en nombre del Consejo de Ministros.

negociación de la Comunidad con el Mercosur es complicadísima por las economías similares que comparten sobre todo en las exportaciones agrícolas. Mientras no se consiga una reforma abismal de la PAC no se llegará a un acuerdo ya que existen unas condiciones objetivas de competencia con la PAC⁹. En el espinoso tema de la imposición de la cláusula democrática por parte de la Comunidad, reconoció el rechazo inicial de México por la influencia negativa en la negociación del TLCAN de las materias laborales y ambientales impuestas como protección por los sindicatos norteamericanos con el claro objetivo de revertir lo alcanzado en el acuerdo. Una vez comprobado que era práctica habitual en las negociaciones en las que participaba la Comunidad, se dio instrucciones tajantes de que se aceptara. Estableció unas breves comparaciones entre la negociación del TLCAN¹⁰ y el TLCUEM. El primero fue una prioridad durante los tres años todos los días desde los niveles políticos más altos hasta los más bajos. El segundo carecía de prioridad para las partes involucradas y hasta el último momento las negociaciones carecieron de interferencias políticas dejando a los técnicos la labor fundamental. Aunque esté oculto en este aparente panorama de apertura y bajada de aranceles, nos recordó que los aranceles para productos no preferenciales siguen subiendo desde 1986 hasta hoy por lo que anima a seguir negociando para revertirlos.

Seguidamente, tomó la palabra el actual **coordinador general de negociaciones con AL, ALCA, Europa y servicios de la Secretaría de Economía y arbitro experto¹¹ en el Mecanismo de Solución de Controversias (MSC) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sector servicios, Fernando de Mateo**. Expresó que lo que se trata de conseguir es la certidumbre jurídica para los actores económicos y lograr la tecnología de punta que requiere el país. Apabulló con cifras como que el 70 % de las exportaciones mexicanas son de media y alta tecnología. El 50 % del empleo formal lo otorgan empresas exportadoras que pagan salarios superiores del 50 % sobre las no exportadoras. Por primera vez se pronunció en el auditorio la denominación que después se repetiría: lo que busca México son “tratados de integración profunda”. Insistió que mucha de la inversión que no se conoce ni se computa como europea viene de filiales europeas establecidas en los E.U.A. como por ejemplo los bancos españoles lo hicieron a través de sus subsidiarios en Puerto Rico.

La coordinadora para AL de la Dirección Comercial C de la Comisión Europea, antigua y actual negociadora con Chile (México) y Mercosur respectivamente, Madelaine Tuininga, destacó un hecho cierto que a veces no tenemos en cuenta: además del interés geopolítico de Europa en AL, lo que quiere la Unión es que se fortalezca la

⁹ Madelaine Tuininga abundó después al decir que el costo de la ganadería y agricultura es más alto en Europa que por ejemplo en Argentina ya que sólo con soltar una vaca ya tienes una política ganadera. No es necesario una “industria política” afirmó. Este desliz produjo risas entre el auditorio oyéndose alguna voz que decía que sí era necesario.

¹⁰ Tratado de libre Comercio de América del Norte entre EUA, México y Canadá en vigor desde 1994

¹¹ Uno de los pocos con los que cuenta México para integrar los diferentes paneles de los diferentes MSC. Se trata de un problema grave, reconocido por sus responsables como sistémico. La falta de expertos de prestigio está tratando de ser paliado a través de la formación de un Cuerpo de panelistas mexicanos para lo que se han realizado varios cursos específicos que ayudan a formar esa necesaria masa gris.

integración subregional. Si no se fortalece el Mercosur y el Pacto Andino¹² antes de que entre en vigor el ALCA, aquellos desaparecerán con consecuencias muy negativas para AL. En cualquier negociación los dos deben ceder y ninguno tiene que ser ganador nato. Con el tema de las reglas de origen se impuso la Comunidad y ahora es un área de frustraciones y problemas del lado mexicano. En una intervención plagada de palabra en inglés calificó de “turning point” el acuerdo con México y su acabado mecanismo de solución de controversias. El resto de los Tratados son parecidos pero distintos por el lapso de tiempo transcurrido y los cambios al interior de la Comunidad.

Acto seguido intervino, **el profesor investigador del Centro de Estudios Económicos del Colmex nivel 2 del Snip, Gerardo Esquivel** con la pregunta del millón de pesos: ¿Valió la pena todo el esfuerzo y los costos invertidos? Las expectativas eran pequeñas si las comparamos con el TLCAN, afirmó que nada hubiera pasado si las negociaciones se hubieran truncado. La Unión Europea no es un socio natural de México ya que ni es vecino, ni comparte la lengua ni tiene estructuras económicas diferentes. Para él el mejor techo a alcanzar por este Tratado ya se consiguió y rondaría el 10 % del comercio mexicano. Sin embargo después de dejar un regusto amargo en la audiencia, afirmó que no se debe valorar así. Lo importante es la liberación nacional de servicios, la transferencia de tecnología y la inversión extranjera que posibilitará que México entre en un círculo virtuoso.

Para finalizar **el codirector nacional del IEIE del ITAM, Stephan Sberro** resumió con calidad los aspectos más importantes de las ponencias presentadas y recalcó que los EUA fueron el convidado de piedra¹³ de todo la jornada.

Como clausura, **el codirector europeo del IEIE, Jordi Bacaria** dirigió unas palabras hacia las sensaciones de orgullo y nostalgia que le evocaba como ciudadano europeo y español el hecho de entrar en una institución con la historia del Colegio de México. Animó a continuar y fortalecer la red de estudios europeos en México con encuentros tan enriquecedores como el que tuvimos.

Académicos, funcionarios negociadores y empresarios se dieron cita en una jornada en la que eran todos los que estaban, además de que ningún ponente anunciado falló lo que demuestra la seriedad con la que trabajan las instituciones organizadoras, pero no estaban todos los que eran.

Luis Peraza Parga, profesor de Derecho Comunitario de la Universidad Panamericana de la ciudad de México. Noviembre 2002

¹² Para ella esta organización regional nunca podrá ser competitiva en el mercado europeo. Es mejor el sistema de preferencias del que goza actualmente.

¹³ Creo que también la gran ausente pero sin que se la mencionara de continuo fue la sociedad civil.

Inauguración de una asociación mexicana de estudios europeos, la ECSA

En septiembre de 2002, FLACSO-México fue la sede de la sesión inaugural de la asociación mexicana de estudios europeos. Esa asociación se bautizó ECSA México (European Community Studies Association). Se escogió darle este nombre para recalcar su afiliación con las asociaciones de estudios europeos que ya existen a través del mundo, en particular en Europa, Estados Unidos y Canadá. La inauguración de ECSA transcurrió en un ambiente de cordialidad. Se percibía el entusiasmo de académicos, diplomáticos, estudiantes, funcionarios y empresarios en poder participar en la primera organización de estudios europeos en México.

La doctora Rosa María Piñón, presidenta fundadora tomó la palabra para explicar los objetivos principales de esta nueva organización: “ECSA México es una asociación creada por académicos para reforzar lazos con la UE. Es apartidista y sin fin de lucro, la intención es contribuir a la investigación de las relaciones México-UE en las universidades, difundir a las pequeñas y medianas empresas y ampliar el margen de maniobra en el ámbito internacional”. Los diplomáticos presentes, el embajador de Dinamarca (como presidente de turno de los quince embajadores de la Unión Europea) y Bélgica expresaron su amplio apoyo al interés por el conocimiento de la UE. El embajador de Bélgica especialmente insistió en el hecho de que se necesita dar bases a la iniciativa académica para reforzar el triángulo Estados Unidos, América Latina y la UE. Recordó que la asociación que se había creado en España falló en no cumplir con su papel de difusión. Apoya la creación de un centro de Estudios birregional como se emitió la idea en la cumbre de América Latina- Unión Europea. El embajador belga también expuso a detalle las iniciativas que la UE ha tomado para mejorar el intercambio académico interregional. La CE ha creado cuatro instrumentos: Erasmus en el mundo (se ampliará el programa de intercambios de estudiantes, apoyado por créditos de la UE, que fue tan exitoso en Europa a otras regiones del mundo), la creación del programa ALBAN para becas de postgrado (entre el 2002 y el 2004 se otorgaran 4000 becas adicionales) y ALICE (intercambio de información y creación de redes entre las dos regiones apoyándose en las nuevas tecnologías), y el establecimiento de un programa de estudios en el campo de la integración (un año en América Latina, seis meses de práctica, y postgrado de estudios en la integración). El embajador expresó su firme intención de colaborar personalmente con la asociación, y de poner en el servicio de ECSA su amplio curriculum vitae práctico y académico, ya que fue director para América Latina en el ministerio belga de relaciones exteriores y con este cargo presidió, bajo la presidencia belga, varios encuentros Europa América Latina, tanto bilaterales como birregionales en particular para preparar la Cumbre de Madrid. Germán Ashentrupp, sub director para Europa de la Secretaría de Relaciones Exteriores intervino con un discurso mucho más analítico exponiendo la importancia de la UE: “la UE es muy importante para México a partir de dos fenómenos: NAFTA y los efectos de la negociación de México con terceros por un lado, y por otro la evolución de la UE y su proceso de profundización. Existen tres niveles de importancia: bilateral, regional y multilateral”. Al nivel bilateral se impuso como un interlocutor político privilegiado que contribuye a nuevos equilibrios internacionales y a la búsqueda de una mejor gobernabilidad de la globalización. Además la relación permite una mayor presencia internacional de México. La cooperación con la UE ha dado 29 prioridades con cinco áreas principales, y por lo que atañe a la nueva ECSA México un interés en el desarrollo sectorial y en la educación superior. Al nivel regional se da la Asociación Estratégica Birregional que ha fomentado el diálogo y nuevos equilibrios: se busca un interés común. Afirmó también que se debe dar un mayor contenido a la Asociación Estratégica Birregional. Finalmente, al nivel multilateral existe una creciente coincidencia de México y la UE: votan en el mismo sentido en cuestiones de Derechos Humanos. Terminó diciendo que la UE es un socio político de México importante y que México se debe de concienciar para mirar un poco más hacia Europa y menos hacia Estados Unidos.

Tanto el embajador de Bélgica como German Aschentrupp analizaron la relación bilateral desde el punto de vista de su región de origen: esta es la prueba de la riqueza que se puede obtener a partir de una organización que favorece el intercambio de conocimientos interregional. Cabe señalar que el IEIE desempeña un papel central en la creación de la Asociación, y lo seguirá haciendo, ofreciendo su peritaje, sus infraestructuras y su centro de documentación oficial de la UE. Su co-director nacional fue elegido secretario general fundador de la nueva asociación. Esta ya tuvo sus primeras actividades: la presentación por el embajador Nigel Lawson de la Comisión Europea del libro coordinado por la Dra. Tosa María Piñón y editado por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, titulado “México, Margen de maniobra en la economía global”. La ECSA-México ya tuvo también una participación activa en varios otros eventos, organizados en el seno del IEIE.

Comentarios a los temas sociales del libro: México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Coordinado por Alicia Lebría y Stephan Sberro.

Guillermo Farfán Mendoza, UNAM, Flacso

El libro que hoy presentamos, más que un ejercicio de reflexión académica, es un esfuerzo muy destacado por acercar a distintos sectores de la sociedad mexicana el conocimiento de los beneficios potenciales de un Acuerdo Global entre este país y la Unión Europea que no tiene parangón con la larga lista de acuerdos de libre comercio que hemos firmado hasta la fecha.

Así que esta es, sin lugar a dudas, su mayor aportación. Los empresarios, los responsables gubernamentales, las organizaciones no gubernamentales, los sindicatos y la sociedad civil en general, cuentan en este volumen con una guía que les permitirá conocer de una manera directa y elocuente el significado, los alcances y los beneficios de un acuerdo comercial, enriquecido por un propósito de diálogo político y por un marco de cooperación muy amplio con la Unión Europea.

Me parece que la interpretación del Acuerdo Global con la UE puede realizarse dentro del rango de dos extremos: a) la certidumbre de que dicho tratado ofrece a México la posibilidad de diversificar sus relaciones comerciales con otras regiones estratégicas en el mundo, diferentes a los Estados Unidos, con lo cual estaríamos en condiciones de reducir el margen de dependencia económico-comercial que vivimos con relación a ese país; y, b) la posibilidad de incorporar para este país algunos de los beneficios del proceso de integración europea, a través de una serie de vínculos que aunque sea de manera indirecta puedan conducir hacia esa dirección.

De la lectura de libro y de los comentarios escuchados hasta este momento, nos puede quedar claro a todos que no nos encontramos en ninguno de esos dos extremos. El acuerdo que dio inicio formal en julio del año 2000 no es un simple tratado de libre comercio, sino que incluye la aceptación de valores comunes que actúan, al mismo tiempo, como criterios de condicionalidad entre las partes, así como la ejecución de diversos proyectos de cooperación que se inscriben prácticamente en el terreno de una política de ayuda para desarrollo de nuestro país.

Pero, por otra parte, el Acuerdo global, con todo su carácter novedoso no producirá los beneficios estructurales de mediano y largo plazo que sólo puede proporcionar la adopción de políticas y reglas comunes entre países, la convergencia económica entre ellos y la asignación de grandes cantidades de recursos financieros para el desarrollo a través de fondos estructurales. Podemos esperar para México resultados más equilibrados que los producidos por el TLCAN, por ejemplo, pero nuestro país no será, al menos como resultado de este acuerdo, una nación similar en ninguno de sus aspectos centrales a los países que integran la UE.

En este marco trataré de elaborar mis comentarios a los temas sociales que están presentes en algunos de los ensayos que componen el libro. He leído para informarme de los aspectos generales del Acuerdo Global la necesarísima introducción de Marcela Szymanski, para concentrarme posteriormente de manera particular en las referencias político-sociales de los trabajos de Claudia Berlanga y Stephan Sberro; de Orlane Degrelle; así como Roos de Witte y Manuel Pérez Rocha. Ensayos que en su totalidad conforman el apartado titulado Un Salto Cualitativo de la Relación Política.

De la lectura de los trabajos mencionados se desprende una conclusión muy importante: el Acuerdo Global entre México y la UE, constituye un hito con relación a la experiencia bilateral en materia de tratados comerciales entre ambas instancias, porque conlleva la aceptación de México de los principios democráticos y de respeto a los derechos humanos que defiende como premisa de colaboración la UE y porque le asigna a los parlamentos, además de los gobiernos, a las organizaciones no gubernamentales y a la sociedad civil en general un lugar especial para opinar y para valorar los resultados en estas cuestiones.

En la mayoría de estos trabajos se menciona el papel tan importante que desempeñaron los parlamentos de diversos países y de organizaciones europeas en la opinión y en las recomendaciones democráticas y al nivel de los derechos humanos que fueron esgrimidas como condicionantes a la firma del acuerdo. Y se señala también la imperiosa necesidad de profundizar la participación democrática de la sociedad mexicana en la vigilancia y supervisión de los avances o retrocesos que pudiera generar el funcionamiento del tratado. Desde esta óptica, nos encontramos frente a un uso innovador del acuerdo que lo ha convertido desde los años en que iniciaron las conversaciones entre las partes en un instrumento de cambio político o que, por lo menos, ha podido incidir de manera destacada en esa dirección.

Sin embargo, vale la pena notar que las perspectivas favorables para una mayor profundización en el problema de los principios democráticos y de los derechos humanos se han modificado desde la fecha en que se dio por iniciado el Acuerdo Global y que, por tanto, las posibilidades futuras de desarrollo también se ven alteradas y limitadas.

Como es del conocimiento de todos, en la coyuntura de julio del año 2000 y de los años inmediatamente precedentes, el carácter democrático del sistema político mexicano estaba completamente en duda, como lo estaba también el compromiso gubernamental con el respeto de los derechos humanos. Pero las elecciones presidenciales de ese año llevaron la transición democrática de nuestro país un paso adelante, no sólo con la realización de los comicios más legítimamente aceptados en la historia de México, sino también como consecuencia de la experiencia inédita de la alternancia en el poder.

Los avances del nuevo gobierno en materia de derechos humanos han sido escasos y decepcionantes, como en muchos otros campos de la vida política, económica y social de esta nación, pero las causas imputables de estos fracasos ya no son, primordialmente, la ausencia democrática y la falta de voluntad política del gobierno para enfrentar el problema sino, más bien, la ineficiencia administrativa y la lentitud en las reformas institucionales que deberían llevar a la renovación de los órganos de procuración e impartición de justicia.

El tema de la democracia y del compromiso con los derechos humanos podría considerarse como inacabado e inconcluso, sobre todo en lo que hace a las formas de participación democrática de la sociedad y sus organizaciones, pero tengo la impresión de que la importancia y la atención que le asignaba la opinión pública europea a estos problema ha decrecido y está dejando de ser el punto de atención prioritario acerca de México por parte de los gobiernos, de los parlamentos y seguramente también de las empresas de la UE. En menor medida, desde luego, también para las organizaciones no gubernamentales.

Pero en cambio, en el ámbito social del trabajo, la relevancia de los derechos laborales y de la democracia sindical en este país son cuestiones que deberán suscitar una mayor preocupación de sus contrapartes europeas. El problema laboral atraviesa todos los ámbitos de competencia del Acuerdo Global, el económico, el político y evidentemente también el social. Desde los años ochenta y noventa, el sector laboral venía experimentando una profunda transformación, consistente en el debilitamiento de las estructuras del corporativismo sindical, hecho que no se vio acompañada por el surgimiento de mayores libertades democráticas para los trabajadores, sino que se insertó más bien en los procesos de flexibilización del trabajo y cuestionamiento de los derechos laborales que han sido típicos de los procesos de globalización y, particularmente, del tipo de regionalización que nos ha tocado compartir con los países vecinos del norte.

Este fenómeno no se ha modificado en el contexto de la transición democrática, ni de la alternancia en el poder y sí, por el contrario, ha continuado avanzando dentro del proceso de reforma a la Ley Federal del Trabajo la que, a juicio de algunos de sus críticos, deja intacta la estructura de control sindical más tradicional y además profundiza la flexibilización del trabajo.

Aquí, sin embargo, los criterios de observación y de presión que deberían dispararse con el Acuerdo entre México y la UE en favor de una mejor posición para los trabajadores mexicanos, chocan con el entendido de que, a todas luces, uno de los recursos fundamentales de este país para enfrentar la competencia global, es la disminución en los costes laborales, tanto al nivel salarial como en lo que se refiere a las prestaciones laborales y sociales. Ese ha sido el efecto colateral del TLCAN, independientemente de las consideraciones anexas a dicho tratado en materia laboral, y no tendría por qué ser diferente en el caso del Acuerdo México-UE, cuyos objetivos comerciales no son distintos a los objetivos económicos del primero.

No serían diferentes a los efectos del TLCAN, desde luego, si las instancias de participación y de consulta a la sociedad mexicana y a las sociedades y gobiernos de los países europeos dejaran de elevar su voz ante los representantes de México y la Unión Europea, previstos en el Acuerdo Global, para tratar de incidir en el establecimiento de mejores garantías a las condiciones laborales, como las que corresponden a las garantías de los derechos laborales generales de los trabajadores mexicanos dentro de los márgenes que permite nuestra legislación laboral y a los principios laborales emanados del la OIT, por ejemplo.

Resumiendo, en materia de libertades sindicales y derechos laborales, la necesidad de activar los criterios de observación democrática del Acuerdo Global resultan fundamentales para todos los involucrados, en este momento.

Hay otros temas sociales que se contemplan el Acuerdo Global, en el rubro de la cooperación, que me parecen dignos de ser subrayados en estos comentarios. Tales como la contribución de la UE a los programas de lucha contra la pobreza y para apoyar el desarrollo social; la cooperación científica, técnica, educativa y cultural.

Aceptando, como lo señalan Berlanga y Sberro, la importancia de la cooperación en el campo del desarrollo regional, de la distribución del ingreso, de la igualdad de oportunidades, de los problemas migratorios y de la lucha contra la pobreza, creo que el aporte de la UE en esta última problemática podría enriquecerse a través del fomento de una cultura favorable a la construcción de ciudadanía y de derechos sociales de los menos favorecidos. Me parece que las formas de cooperación previstas en el Acuerdo dan la pauta para disminuir el acento en programas focalizados y asistenciales de combate a la pobreza y que podrían derivar en la difusión de las ideas europeas acerca de programas de protección social más incluyentes y complementados con estrategias de capacitación y generación de nuevos empleos. En este terreno, la trayectoria de los países de la UE es claramente diferente a la que se promueve en otras regiones, a veces por voluntad propia y a veces también por prescripción de organismos internacionales, por lo que su contribución podría ser conceptual y filosófica, además de financiera.

Asimismo, me parece que los compromisos europeos con la difusión del conocimiento, para el intercambio experiencias y para la transferencia de tecnologías, en los términos que se señalan en el libro, bien podrían extenderse hacia otras experiencias que han venido evolucionando en el marco de las políticas comunitarias. Por ejemplo, el énfasis y el significado que posee para los ciudadanos europeos la noción de la llamada sociedad del conocimiento; las experiencias educativas y de capacitación de los jóvenes desempleados por medio de programas de vinculación entre universidades y empresas; la generación de programas de empleo a través de programas comunitarios y de tipo ambiental; la educación de por vida para los trabajadores que permanecen ocupados. O, también por ejemplo, la organización institucional europea para la promoción de la investigación y el desarrollo.

Como se señala reiteradamente en los ensayos que me he ocupado de leer con gran interés, el peso gravitacional que ejerce la UE sobre México es poco trascendente en términos cuantitativos y comparativos con la enorme influencia de los Estados Unidos sobre México. La aportación europea, se dice, deberá ser cualitativa. En esto todos estamos de acuerdo, pero no solamente por la adición de temas o problemas que no están incluidos en los acuerdos tradicionales de libre comercio con América del Norte o con otros países, sino sobre todo por el giro cultural e ideológico que pueda proporcionar la UE a nuestro país, como un modelo alternativo de regionalización e integración, con efectos distintos y positivos para la sociedad mexicana.

En el marco del quinto Foro de las Relaciones Internacionales, la representación estudiante Gaia organizó una mesa redonda sobre las relaciones México-UE. Se presentó México y la Unión Europea, el primer libro publicado por el IEIE en el ITAM bajo la coordinación de Alicia Lebrija que explica las problemáticas principales que esta nueva relación bilateral ha planteado y los mecanismos que se han creado para resolverlas. Durante la presentación se contó con la distinguida participación del embajador de la Comisión Europea en México, Nigel Evans, de la embajadora Olga Pellicer, Cátedra del Instituto de Estudios de la integración Europea y del Dr. Francisco Gil Villegas del Colegio de México. Estas tres perspectivas revelaron aspectos fundamentales de México y la Unión Europea y de la relevancia del nuevo acuerdo bilateral. El embajador de la Comisión Europea afirmó repetidas veces que este era un libro de referencia para la comprensión del complejo acuerdo: “es un tratado de muchas dimensiones que refleja lo que pasa adentro de

la UE en cuestiones de integración económica y cooperación política: podemos esperar que se llegue a una convergencia política también”. Indicó que la expansión hacia el Este era sólo el final del principio y que la UE está dispuesta a interactuar con el resto del mundo, “la UE no es una fortaleza” afirmó.

La embajadora Pellicer aportó una visión más crítica y recordó la necesidad de diversificar las relaciones exteriores y comerciales de México pero sin excederse en las expectativas. Actualmente sólo el 6% del comercio exterior se realiza con la UE y se puede esperar que aumente hasta un 15%, lo cual es loable pero no comparable con el peso del comercio con los Estados Unidos. Lo que sí se puede esperar del acuerdo es la aportación en términos de cohesión social que la interesante experiencia europea ha demostrado, argumentó la embajadora. La influencia política de la UE no se entiende como la influencia de Estados Unidos, sin embargo Francia sirvió como referencia para México en el Consejo de Seguridad. Por otro lado subrayó el problema de la agenda bilateral de la relación de México con cada uno de los Estados miembros individualmente: “no se ha distinguido qué parte de la relación bilateral está siendo influida por el pensamiento comunitario”. Otra línea de investigación útil sería buscar un marco teórico ayudando a explicar la relación Unión Europea-México. La visión asistencialista hacia México sigue siendo una realidad, pero el acuerdo no ha logrado el aumento de los recursos destinados a este fin, el cambio cualitativo esperado no ha llegado. No es una perspectiva de cooperación conjunta, la concertación está supeditada a la voluntad de la UE de tener un papel protagónico en el ámbito de los derechos humanos: “no hay foros de concertación como con los Estados Unidos, siguen existiendo los patrones de América Latina en la relación bilateral con México”.

México Unión Europea: Un balance con motivo de la tercera reunión bilateral México-UE

Antes de ir a Puebla a la tercera reunión de la Comisión Bilateral México-Europa, el alto funcionario de la Comisión Europea, Falkenberg aceptó la invitación del IEIE para dar una conferencia sobre la evolución de esta relación. Lo acompañó Fernando de Mateo, su homólogo en la SECOFI. La conferencia confrontó las impresiones de un funcionario de la UE, con las de un funcionario mexicano a dos años de la entrada en vigor del tratado de libre comercio y cooperación. Ambos en un balance final expusieron los defectos y los avances de este nuevo matrimonio pero recalcaron que había sido un gran éxito.

El señor Falkenberg empezó su ponencia con una pregunta fundamental: ¿Porqué una asociación entre México y la Unión Europea? Explicó que la tradición de proximidad, que ha influenciado otros tratados de libre comercio como el NAFTA, no ha sido un factor determinante en la relación bilateral; al contrario un “lago enorme” separa los dos continentes. Argumentó que la razón debe encontrarse de este lado del Atlántico principalmente pero que la UE también tuvo una actitud dinámica ya que reaccionó ante el NAFTA: su entrada en vigor le provocó una sensación de soledad. La UE vio sus intereses debilitados y tuvo que entrar en el juego de los tratados con México. Las negociaciones de libre comercio no fueron difíciles porque se fundamentaron sobre raíces lingüísticas y culturales. “Se ha llevado a cabo una boda feliz entre México y la UE” dijo el alto funcionario y recalcó que esta victoria ha creado en los canadienses un sentimiento de recelo. La negociación del tratado con México ha sido la más rápida para la UE, acabó en un tiempo récord: menos de un año. Después de dos años de aventura, se pueden esbozar las primeras conclusiones. Hubo una clara recuperación en la balanza comercial: las exportaciones europeas en México y las exportaciones de México hacia la UE han crecido en un 40%.

Según el comisionado, a México todavía le queda mucho por ganar en cuanto a las inversiones europeas a causa de su ubicación estratégica que la permite entrar a mercados enormes. Para los inversionistas europeos México es un lugar muy competitivo.

Aunque las realidades básicas son positivas, el funcionario no pasó por alto que “existen nubes en el cielo azul”, todavía hay impedimentos de regulación: aranceles, estándares técnicos, requerimientos sanitarios. El señor Falkenberg aclaró que se están negociando instituciones para discutir estos temas y supervisar la implementación de las previsiones del tratado de libre comercio. Ya existen este tipo de instituciones pero tienen que volverse más rápidas. Se necesita crear un clima de confianza para los inversores, trabajar más en la predictibilidad y la estabilidad de las instituciones. El comisionado dio el ejemplo de que los inversionistas europeos necesitan la garantía de poder recurrir a la ley mexicana si se tiene algún problema, y recibir el mismo trato que cualquier otro actor económico del país.

Se tiene que asegurar que a las pequeñas y medianas empresas no se les detengan las mercancías en las aduanas. Según el comisionado, los desarrollos positivos se han visto ensombrecidos por estos obstáculos. El mercado europeo está abierto para los productos mexicanos, pero esta realidad no crea ipso facto un mercado fácil. Los consumidores europeos no son iguales a los consumidores norteamericanos. México y la UE se tienen que conocer para sacar provecho del tratado: demandas específicas de mercados específicos para definir los sectores exitosos del futuro. Los políticos sólo crean la estructura para que el mercado se desarrolle, no son hombres de negocios: los sectores de éxito tienen que definirse a través del mercado. El comisionado terminó su ponencia diciendo que los acuerdos bilaterales son buenos, pero que los políticos tienen que convencer a los hombres de negocios de ello para que funcionen.

Fernando de Mateo dio una explicación sustentada por cifras sobre el excelente efecto que el tratado ha tenido en la economía mexicana.

Hizo el recuento de todos los tratados de libre comercio que México ha firmado y sus evoluciones: “México es la séptima potencia exportadora: abarca el 73% de las exportaciones manufactureras de América Latina, sin embargo el crecimiento del comercio con la UE ha tenido un mejor desarrollo que con sus otros socios”.

Posteriormente exaltó los beneficios que el libre comercio puede atraer y las condiciones necesarias para que funcione: “la razón por la que se han llevado a cabo tratados de libre comercio es la posibilidad de tener insumos a precio y calidad internacionales, el elemento fundamental para que un país se vuelva competitivo es la certidumbre jurídica en cuestiones de inversión y de compras del sector público, así un país se puede volver competitivo.” Las exportaciones han contribuido con el 50% del PIB y han generado empleos, las empresas que exportan pagan mejor a sus empleados. Se eliminan las barreras de mercado: con Chile ya se han eliminado barreras para productos industriales. La inversión extranjera es un factor fundamental para México, con el TLCAN la inversión extranjera se multiplicó sobre todo después de la compra de Banamex por City Group. La inversión extranjera cayó en general en el mundo pero en México siguió aumentando gracias a su dinamismo. Sin embargo, aclaró que el libre comercio ayuda al desarrollo de un país pero no cura todos los males económicos. El funcionario apeló al mismo argumento que el comisionado: los empresarios tienen que aprender a utilizar los nuevos instrumentos que se les dan. Los exportadores mexicanos han aprendido poco a poco a exportar hacia la UE y a conocer su mercado.

Terminó su discurso con una nota muy positiva: “el TLC con la UE ha servido no sólo para aumentar las exportaciones sino también para que México se nivele con otros países de Europa fuera de la UE. Después de dos años de experiencia, hay tan sólo irritantes menores. Para México siempre fue fundamental el tratado con la UE para poder diversificar las exportaciones y en materia de mercados (la UE tiene mucha diversidad en este aspecto). La UE también dio diversificación en las fuentes de insumos.”

En general las ponencias dieron cuenta de una excelente evolución de la alianza y sólo apelaron a defectos menores. Sin embargo no ha avanzado a la velocidad que se esperaba en cuestiones políticas y se han concentrado en aspectos económicos. También a través de las numerosas preguntas de los participantes se pudieron percibir desavenencias entre las posiciones europeas y mexicanas en cuanto al comercio internacional, en particular con vista a las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio, en las áreas de la protección del Medio Ambiente por ejemplo.

Informe del Parlamento Europeo

El Comisionado Miguel Ángel Iris ofreció un discurso en el que presentó los lineamientos principales del reporte del Parlamento Europeo acerca del tratado entre la Unión Europea y México. Empezó explicando la situación de México y su acercamiento con la Comunidad Europea desde los años 60 cuando se estableció una misión. En 1975, se firmó el Primer Acuerdo de Cooperación entre la CEE y México que fue ampliado posteriormente en París en 1995 profundizando así las relaciones. Recordó que la UE es el segundo socio comercial de México, pero que a partir del NAFTA, el viejo continente perdió peso, es por eso que se negoció el Nuevo Acuerdo de Partenariado Económico y Coordinación y Cooperación entre la Comunidad Europea (¿) y México en 1996 y se firmó en 1997 un acuerdo interino. En el 2000 entró finalmente en vigor el Acuerdo después de que el parlamento Italiano la aceptó. Los puntos de este acuerdo son: la institucionalización del diálogo político, comercial y económico, la supervisión de los derechos humanos y la creación de un consejo conjunto encargado de supervisar la puesta en marcha del acuerdo. Es muy amplio y

abarca sectores muy diversos como la industria, la pesca, el desarme arancelario, acceso al mercado, normas de origen, cláusulas de salvaguarda, política de competencia, solución de controversias, entre otros. El comisionado afirmó que este acuerdo ayudó a México a reducir su dependencia con relación a Estados Unidos y que la UE tiene amplias expectativas sobre su futuro. Las exportaciones han aumentado impresionantemente por lo pronto. La estructura legal perfecta es según el comisionado un muy buen punto para el desarrollo óptimo de las relaciones, sin embargo argumentó que se debería de tomar en cuenta un presupuesto más amplio para México dentro de la UE. El acuerdo depende de la evolución del presupuesto. Entre el 2002 y el 2006, se otorgaran sólo 56 millones de euros para México. “Se puede incrementar el presupuesto haciendo una revisión del acuerdo introduciendo nuevas líneas presupuestarias” afirmó.

Durante la cesión de preguntas el embajador de Bélgica intervino activamente, exponiendo todas las ventajas académicas que la UE ofrecía a México, e insistió en una visión mucho más dinámica de la relación interregional.