

Sin Arancel de por Medio – Episodio 1

México entre Estados Unidos y Europa: Desafíos y Oportunidades Comerciales

Transcripción Completa

Renata Zilli: Bienvenidos a este primer episodio de Sin Arancel de Por Medio. Para iniciar este pódcast, hemos elegido un tema y un país que a veces pasa desapercibido, pero que posee una gran importancia en la economía global, México. Y hay dos sucesos recientes que nos hablan de la importancia estratégica de México para el mundo. En primer lugar, su relación con Estados Unidos, estamos grabando este episodio días después de la toma de posesión de Donald Trump y la relación con México fue mencionada en su discurso inaugural, además, la semana pasada fue finalizada la modernización del acuerdo global de México con la Unión Europea, abriendo un nuevo capítulo en la relación.

Para hablar de estos dos temas, nos acompaña César Guerra, quien tiene una amplia trayectoria y experiencia en la relación comercial de México hacia el mundo y particularmente con la Unión Europea. César trabajó más de 25 años en el área de negociaciones comerciales internacionales de la Secretaría de Economía de México, principalmente en temas de agricultura, acceso a mercados, reglas de origen, OMC, y fue el jefe negociador de la modernización del acuerdo entre México y la Unión Europea, además de representante de la Secretaría de Economía en Bruselas ante las instituciones europeas. Actualmente, vive en Bruselas y es fundador de Trade and Access Consulting, en donde es consultor de comercio y temas europeos. Además, es miembro fundador y secretario general de la Cámara de Comercio México-Unión Europea, MexChamEU, organismo sin fines de lucro que busca promover los intereses comerciales y económicos entre México y la Unión Europea.

César, bienvenido al pódcast.

César Guerra: Muchas gracias, Renata, un placer estar con ustedes.

Oscar Guinea: César, vamos a empezar hablando de las relaciones entre Estados Unidos y México. Aparte de renombrar el Golfo de México como Golfo de América, ¿cuáles son las políticas más importantes que ha anunciado la nueva Administración estadounidense para con México?

César Guerra: Gracias Oscar, un placer estar aquí con ustedes. Desde mi punto de vista hay tres grandes temas, por supuesto dejando a un lado el tema del golfo que no lo vamos a abordar ahora, vinculados con México que vienen de Estados Unidos. Uno es la migración, dos yo diría que es el fentanilo y los cárteles mexicanos y tres son los aranceles.

Por sus mensajes ya como presidente de estos días, de Trump, pareciera que los más importantes son los dos primeros. Efectivamente, los aranceles son muy preocupantes para las cadenas de valor y los propios consumidores en los tres países miembros del T-MEC. Pero el presidente Trump efectivamente tiene los déficits comerciales y los aranceles muy cercanos, muy a la mano en sus mensajes, y esto genera incertidumbre. Pero habría que ver qué tanto el tema comercial es una amenaza, como una herramienta para presionar al Gobierno de México para obtener lo que busca en los temas migratorios y de crimen organizado, que en mi parecer son los más urgentes desde el punto de vista de Estados Unidos.

Renata Zilli: Oye Cesar, pero también Trump anunció que el 1 de febrero iba a imponer 25% de aranceles a todas las importaciones provenientes de México, productos. No se sabe todavía si es por industria, todavía estamos hablando un arancel general. Como tú dices, puede ser una forma de presión o moneda de cambio. Pero esto es una violación del T-MEC, ¿no? Es un tratado que se firmó durante la primera administración de Trump. Y aquí me gustaría que nos explicaras si México

tiene herramientas para responder a estas medidas y estas amenazas. Estamos hablando de Estados Unidos nuestro primer socio comercial, pero también una economía muy grande. Y tú participaste en el Gobierno de México también en la elaboración del llamado carrusel de productos sobre los cuales se tomaron represalias comerciales a Estados Unidos. Entonces, quisiera que nos platicaras un poquito a la audiencia de cómo funciona esta lista, qué tan efectiva es y también si es la única herramienta con la que México cuenta para defenderse o cómo ves tú.

César Guerra: Bueno, primero, el hecho de que haya pospuesto este anuncio, me parece que está dando espacio para conversar y analizar mejor cuáles son las medidas que finalmente pondrá, y conversar mejor creo que tiene que ver soluciones al tema migratorio y soluciones al tema del fentanilo y crimen organizado.

En el caso de que Estados Unidos impusiera aranceles el 1 de febrero, efectivamente México tiene experiencia en aplicar represalias. El tema de las represalias es un tema muy complejo porque lo primero que haría cualquier país es demostrarle a Estados Unidos lo contraproducente de incrementar aranceles para su propia economía.

Sin embargo, el arma que se tiene es precisamente tomar ese veneno al tener que subir aranceles a las importaciones de ese país para afectar los intereses, en este caso, de empresas de Estados Unidos. Pero irremediablemente habrá afectaciones a las empresas y consumidores. Es decir, se pregona los beneficios de libre comercio, la liberación comercial, Pero, por otro lado, está este dilema y se tienen que incrementar aranceles, no solo para buscar revertir las decisiones en el caso de Estados Unidos, pero también se tienen que considerar los costos, en este caso para México, de incrementar esos aranceles.

No estoy diciendo que no se deba hacer de tomar estas medidas de represalia, solo señalo que es una paradoja o una incongruencia, una ruta que se tiene que tomar en la política comercial. Una buena estrategia de represalias que sea lo suficientemente dolorosa para el país que está en falta, debe proporcionar los incentivos para que los afectados persuadan a sus políticos de echar marcha atrás. Si Trump impone esos aranceles de manera horizontal, independientemente del porcentaje, 10%, 20%, 25%, 50% a todos los productos que Estados Unidos importa en México, por el superávit que tiene México, una medida espejo en bienes que tome México no alcanzaría para compensar el daño, por lo que habría que echar mano en sectores como servicios o compras de gobierno o temas como propiedad intelectual, etcétera.

Y en ese sentido el instrumento anticoercitivo que desarrolló la Unión Europea sería una herramienta muy útil de inspiración. El problema es que la Unión Europea no lo ha aplicado contra ningún país como para revisar cómo funcionaría en represalias fuera de acceso a mercados. Entonces veremos si hay aranceles y de qué magnitud y pudiera ser que la solución a este problema venga por temas no comerciales como migración y los cárteles.

En el pasado, cuando México impuso represalias por violaciones de Estados Unidos en el tema de transporte y acero, había un panel de por medio donde se especificaban los montos que México podría aplicar represalias para compensar. En este caso, el gran tema es que México tendría que incrementar aranceles en todos los productos que importa de Estados Unidos, no alcanzaría para compensar si fuera de manera horizontal. Y esto traería incremento de precios a los consumidores mexicanos y problemas para los usuarios de insumos estadounidenses en México. Por eso en esta situación no es una tarea fácil.

Oscar Guinea: Muy bien, pues si te parece César, vamos a cruzar el charco y vamos a pasar de lo posible a lo concreto y de lo negativo a lo positivo. Y vamos a hablar de las relaciones entre la Unión Europea y México.

El 17 de enero se concluyó el acuerdo para la modernización del marco legislativo que gobierna las relaciones comerciales y políticas entre la Unión Europea y México, el denominado acuerdo global, explícanos cómo hemos llegado a este punto, en qué consiste la actualización, cómo se van a beneficiar las empresas, háblanos un poco del acuerdo y de la actualización del mismo.

César Guerra: Bueno, el anuncio lo hace la Comisión Europea y es un anuncio de conclusión de las negociaciones. No es la primera vez que se anuncia la conclusión de las negociaciones. El primer anuncio de acuerdo en principio para esta modernización se dio en abril de 2018, en el cual quedaba por parte de México pendiente elaborar las ofertas puntuales en el acceso comprometido en compras de gobierno a nivel subfederal. Se había llegado a un acuerdo sobre parámetros que marcaban la misión general, pero el trabajo de México con los estados y las ofertas vino un par de años después.

Cuando todo el mundo pensaba que ambas partes estaban listas para continuar con el proceso de las traducciones y aprobación, la Comisión Europea solicitó a México cambiar la arquitectura del acuerdo para separar la parte comercial de la parte política de cooperación con el fin de evitar solicitar la ratificación de los parlamentos nacionales.

Sin embargo, hubo diferencias en la respuesta de México. No hubo una respuesta positiva de manera inmediata. Tomó tiempo llegar a una solución. Y una vez que ambas partes encontraron la forma de presentar el acuerdo, que cumpliera las expectativas de la Comisión Europea versus vis-a-vis sus Estados miembros y las necesidades de México, surgió un nuevo obstáculo que fue la política energética en México, la cual cambió a partir de 2019, como dije el primer acuerdo, con los temas energéticos se había cerrado en el 2018. Con los cambios en la política energética hubo un nuevo obstáculo. Después de años de intentos para encontrar un lenguaje en ese apartado que dejara las partes contentas, todo indica que se tuvo que rebalancear en algunos temas como reglas de origen y en cuotas de acceso en productos sensibles de la Unión Europea para que pudiera blindarse el tema energético conforme a los intereses de México.

Entonces, el anuncio que se acaba de dar parece que lo que muestra es que hay un acuerdo entre ambas partes de cómo rebalancear ese tema. Sin embargo, a día de hoy, 23 de enero, dado un mensaje de ayer de la presidenta Sheinbaum, pareciera, no está claro cuál es el entendido de México, de si todavía hay cosas que se están revisando o si esto ya concluyó y simplemente la Unión Europea anunció su beneplácito por la conclusión y México no se ha pronunciado oficialmente. Una teoría pudiera ser que prefieren anunciar la conclusión del acuerdo con Europa una vez que tengan más información de cómo están evolucionando los temas con Estados Unidos y anunciarlo en el mejor momento.

Pero en mi parecer, el hecho de que haya habido un nuevo anuncio de cierre de las negociaciones es una excelente noticia porque pareciera que los obstáculos que se han ido presentando se han eliminado y ahora estaría pendiente de una pequeña revisión legal de los últimos cambios de las traducciones que estaban ya muy adelantadas y correrá el proceso en el Consejo y en el Parlamento Europeo, así como en el Senado Mexicano.

Bueno, los principales beneficios, al haber sido un acuerdo que se negoció desde el año 2000, el acuerdo vigente contiene básicamente disciplinas sobre acceso a mercados de bienes. Hay una liberación en bienes industriales y muy limitada en bienes agropecuarios. El acuerdo moderno incluye las disciplinas comerciales que normalmente incluye la Unión Europea de México en sus acuerdos comerciales modernos y ya son capítulos enteros sobre disciplinas en medidas sanitarias, en obstáculos técnicos al comercio, en servicios, en inversión, en compras, en propiedad intelectual, en fin. Entonces, esa parte que estaba pendiente se está incorporando al acuerdo y se amplía el acceso en bienes agrícolas, cuidando los productos sensibles, en el caso de México, los lácteos, en el caso de la Unión Europea, la carne de res, la carne de pollo. Entonces, también se aprovechó, además de estos temas de acceso a los mercados y de las disciplinas, para actualizar las reglas de origen que tenían alrededor de 25 años de haberse negociado. Entonces, dos terceras partes de los productos a nivel subpartida van a tener una nueva regla de origen para hacer la acorde a las necesidades actuales de la industria, de los procedimientos de producción. En temas de propiedad intelectual, la Unión Europea es el líder en este tema y logró la protección por parte de México de más de 500 productos europeos en el mercado mexicano. En el caso de México, la Unión Europea se comprometió a proteger poco menos de 40. En el tema de comercio y desarrollo sustentable, que es un tema muy importante para la sociedad civil europea y para el Parlamento Europeo, hay disciplinas que en el acuerdo actual simplemente no existían y entonces en temas

ambientales, en temas laborales, México tendrá que cumplir con ciertos estándares que de hecho la Unión Europea ya pasó esa página y tiene un nuevo modelo que negoció con Nueva Zelanda que es con disciplinas más fuertes, pero bueno, cuando se negoció con México estaban este otro mandato que eran con una implementación distinta a lo que Europa negoció con Nueva Zelanda.

Así que por muchos motivos es un muy buen acuerdo para la Unión Europea. El tema de compras subfederales, ya lo mencioné, es la primera vez que México ofrece acceso a mercados a un grupo de países, en este caso en un acuerdo comercial. Y esto es un tema muy relevante para la Unión Europea que siempre presenta estos temas como parte de su estrategia de negociación. Lo logró con Japón, lo logró con Canadá y ahora con México es la primera vez que se hacen. Entonces, lo que tiene Europa para presentar a sus Estados miembros y al Parlamento Europeo es un muy buen resultado porque en los temas de interés de México, como ya mencioné, se blindaron a través de concesiones que están limitadas a través de cuotas. Y en el caso de reglas de origen, uno de los principales temas para México es la regla de origen del sector automotor. También, si bien la Unión Europea otorgó facilidades cercanas a lo que solicitaba México son de manera temporal y al final del día se aterriza en una regla de origen horizontal que la Unión Europea tiene en sus demás acuerdos comerciales.

Oscar Guinea: Hace unos años, César, tú lideraste la negociación técnica del acuerdo por parte de México. Y en lo que nos acabas de decir, de alguna manera has aludido de una forma u otra como México, pero también la Unión Europea, como cada país se tiene que adaptar a las necesidades del otro para llegar a un acuerdo.

Como tú has estado en esas mesas de negociación y has estado ahí negociando con los europeos, nos preguntamos qué complicado es enfrentarse a un bloque comercial tan grande y tan potente, pero a la vez tan heterogéneo como la Unión Europea. ¿Cuál fue tu experiencia?

César Guerra: Efectivamente, es muy complejo. El negociar con la Unión Europea es algo único en materia de procesos de negociación. Mi experiencia de haber negociado con países de América Latina, de Asia, de Estados Unidos y Canadá, en varios procesos de negociación, las dinámicas son muy distintas a lo que uno se enfrenta con la Unión Europea.

La verdad es que he tenido la oportunidad de hacer grandes amigos en la Comisión Europea, en varias direcciones generales. Son excelentes personas, todos los que conozco, los negociadores son muy bien preparados, pero tienen una estructura única al tener Estados miembros detrás que dan un mandato, que hay un Parlamento Europeo que vigila con lupa lo que se negoció y que Europa tiene muchos acuerdos comerciales que van dejando a huella, es decir, el hecho de haber negociado algo moverlo en otro acuerdo comercial para reflejarlo mismo es muy complicado.

Y me hace recordar las dificultades que mis colegas de aquel entonces tenían para entender la posición de la Unión Europea. Y puedo decir que enfrentarse a la contraparte europea requiere un ejercicio arduo de resistencia, paciencia y tolerancia a la frustración. Difícilmente el negociador europeo se sale de un guion. Hay relativamente poca empatía para acomodar los problemas de la contraparte porque es más fácil convencer a la contraparte que regresar a convencer a 27 de lo que se está poniendo en la mesa. Entonces, la forma de negociar de Europa es moverse muy poco a nivel técnico y espera que la contraparte se mueva para ajustarse al modelo europeo y para cerrar un acuerdo con la Unión Europea se requiere que haya muy pocos temas que queden en la mesa pendiente para traer a los verdaderos tomadores de decisiones cuando las cosas suben de nivel. Entonces el reto es mover a los europeos en realidad es muy problemático a nivel técnico y se tienen que seleccionar muy bien las dos o tres cosas donde realmente se requiere acomodo para buscar los balances, para acomodar los intereses. En el caso de México, de reglas de origen, cuando realmente se identifica un problema se buscan las soluciones, pero para llegar a ese problema realmente tienen que ser pocos.

Mantener motivada a la parte europea para negociar requiere de movimientos constantes, que se vea que haya voluntad de negociación. De lo contrario, como ha pasado en muchos procesos de la Unión Europea, pasa el tiempo y simplemente no pasa nada. No hay movimientos en los procesos

con ciertos países porque a nivel técnico las dos partes se quedan aturadas en un diálogo técnico, sube de nivel, no me refiero a viceministras o ministros, si no sube de nivel a jefe negociador y se siguen pensando en soluciones. Pero para que realmente llegue el momento para cerrar una negociación con Europa tienen que quedar dos o tres temas que los europeos estudian muy bien, presentan soluciones muy concretas y al final del día se obtiene un acuerdo.

En el caso de México tardamos para el primer anuncio de negociación al cual, en principio de la negociación de la modernización, se tomó alrededor de 18 meses desde que iniciamos la primera ronda hasta que llegamos a ese anuncio, donde en un inicio la Unión Europea decía que podría tener dos o tres rondas de negociación y después notó que México tenía interés y que tenía con qué avanzar. Entonces se agilizaron, se hicieron rondas más seguidas y los últimos seis meses hubo rondas de negociación prácticamente cada mes.

Entonces es muy retador negociar con la Unión Europea, pero sí debo reconocer que, a nivel técnico, al no ver movimiento, al mantener prácticamente los mismos textos, los propios negociadores técnicos, hay mucha frustración en no poder mover a Europa y, sin embargo, al final del día, con los temas y las ideas adecuados, se puede llegar a una conclusión.

Oscar Guinea: Ahora estás en una situación profesional distinta, seguro que es menos frustrante. Eres el secretario general de la Cámara de Comercio México-Unión Europea. Háblanos, César un poco de esta iniciativa, así, brevemente.

César Guerra: Claro que sí. Pues notamos que México, obviamente su primer lugar, país de exportación son los Estados Unidos, una gran parte de las exportaciones van para allá, pero Europa fue un papel relevante también. Y notamos que no había una cámara de comercio en Bélgica, viendo por los intereses de México. Y notamos también que podría haber intereses europeos que no estaban siendo atendidos en México, que necesitaban una plataforma para expresar intereses.

Entonces, se nos ocurrió a un grupo de mexicanos viviendo en Bélgica, hacer esta iniciativa, crear la Cámara de Comercio México-Unión Europea, para abarcar los 27 países. Sabemos que hay cámaras de comercio bilaterales muy fuertes en algunos países, pero lo que queremos es abarcar los 27 estados de la Unión Europea. Queremos atender las regulaciones que tiene la Unión Europea, que son muchas, la Unión Europea es el principal regulador en el mundo por naturaleza. Y notábamos que en México llegaba muy poca noticia del Green Deal, de las trabas al comercio que puede implicar la aplicación de medidas ambientales. Y notábamos, por ejemplo, que cuando se solicitan comentarios, cuando hay una regulación futura, hay comentarios, obviamente, de asociaciones, de empresas europeas, de académicos europeos, de algunos países fuera de la Unión Europea, y notábamos que México no estaba presente.

Entonces, lo que aspiramos es promover los intereses de México en la Unión Europea desde el punto de vista empresarial, de coadyuvar en las acciones que lleven a concretar la modernización del acuerdo libre comercio y vamos a estar dando seguimiento con los Estados miembros, con el Parlamento Europeo y también lo que hacen las cámaras de comercio que es promover los lazos entre los empresarios de un lado y de otro, tratando de promover inversiones y el comercio. Tiene básicamente estos tres pilares, el acuerdo comercial, el tema regulatorio tanto en México como en la Unión Europea y el promover los vínculos empresariales.

Renata Zilli: Oye, César, me gustaría que ya fuéramos cerrando esta conversación tan interesante y regresar nuevamente un poquito a México y la situación actual y su relación con el mundo.

Claudia Sheinbaum es la primera presidenta en la historia del país, cuenta con un doctorado en ingeniería ambiental, es licenciada en física, pero también se formó en una vida política activa y tiene una trayectoria en los cuadros estudiantiles de izquierda. Entonces, me gustaría saber cómo se juntan todas esas visiones y cuál es la visión general de México para el mundo. Hay una continuidad en el partido, en el poder, pero quisiera saber si hay algún matiz que distinga Claudia con su antecesor. Y bueno, en fin, ¿qué podemos esperar de México para los próximos años?

César Guerra: Coincido contigo que es el mismo partido, sin embargo, hay distintos matices. Hemos notado que desde que ella tomó la presidencia, México está más abierto al mundo. Es decir, creo que el papel que se redujo mucho en el ámbito mundial de México en todas las áreas que tienen que ver con la presencia de México en Naciones Unidas, en el G20, en la OMC, se redujo la importancia de México y ahora notamos que va a haber más presencia de México, hay más interés de México estar presente en las esferas internacionales.

El anunciar, en este caso no ha sido totalmente un anuncio del Gobierno de México, pero el estar comprometido en un diálogo con la Unión Europea para encontrar una solución, la modernización. Es un indicativo que México regresa a la agenda de las negociaciones comerciales.

Creo también que hay un cambio no del todo radical porque sigue habiendo beneficios exclusivos para PEMEX y la CFE, la empresa del estado de petróleo y la empresa del estado que provee electricidad. Pero sí notamos que hay más empuje hacia otro tipo de energías no tradicionales y creo que es el sello de que esté alguien con una preparación científica y que reconoce que si bien el petróleo y la soberanía son importantes, México tiene que ir abriéndose hacia nuevas formas de proporcionar energía más limpia.

Creo que por ahí se están dando ya estos, a pocos meses de que ya tomó la presidencia, son señales que, si bien es el mismo partido, las cosas están cambiando hacia estas metas tanto ambientales como tener más presencia en el ámbito internacional.

Oscar Guinea: Bueno, César, vamos a terminar con la última pregunta que queremos hacer a todos nuestros invitados al pódcast y es la siguiente. En un mundo donde no existieran restricciones económicas ni políticas, si tuvieras que elegir una política pública que impactara positivamente en el desarrollo económico y social de México, ¿cuál sería?

César Guerra: Bueno, para el caso de México hay muchas cosas por mejorar en una gran variedad de esferas, entonces es algo difícil de responder para decidir cuál es la política adecuada.

Sin embargo, algo que percibo tendría un tremendo impacto en la vida de los mexicanos en distintos ámbitos como el social, pero sobre todo en el económico, es el solucionar la falta de cumplimiento con el Estado de derecho.

Es decir, simplemente aplicar la ley de manera efectiva para dar, por un lado, certidumbre a los operadores económicos. Y obviamente hay mucho escrito por premios Nobel de economía sobre respeto a derechos de propiedad y respeto a las instituciones que son instituciones. Y, por otro lado, dar seguridad en la vida cotidiana de que la ley es la ley. Es decir, hacer que el Estado sea un garante confiable haciendo cumplir las leyes tendría un impacto inmenso en la vida de las personas, que beneficiaría tanto en su bolsillo como en su tranquilidad. Ya hay esfuerzos para retomar, perdón, para reformar el poder judicial, pero creo que se requerirá de mucho más como programas en la parte educativa y proyectos para atacar el problema de la pobreza.

Renata Zilli: Pues muchísimas gracias, César, coincido contigo y con lo que señalas. Gracias por compartir aquí tu experiencia en Sin Arancel de por medio. ¿Dónde te podrías seguir en redes nuestra audiencia?

César Guerra: Claro que sí, en X, @cesarguerragro y la cámara MexChamEU tenemos cuenta en X y en LinkedIn también.

Renata Zilli: Pues muchísimas gracias y mucho éxito en todos tus proyectos.

César Guerra: Muchas gracias.

Oscar Guinea: Gracias a ti, César.

Renata Zilli: Oscar, ¿con qué te quedas de la entrevista con César?

Oscar Guinea: Por mi parte, me quedo con tres puntos. El primero, la utilización de la política comercial por parte de Trump a la hora de alcanzar objetivos no comerciales ya sea en el tema del

fentanilo o la política migratoria. Lo hemos visto estos días con el anuncio de la imposición de aranceles a Colombia, en caso de que el presidente Petro no hubiera aceptado la repartición de migrantes indocumentados.

El segundo punto es la dificultad de negociar con la Unión Europea y cómo la Comisión Europea utiliza el mandato negociador por parte del Consejo, que son los 27 países que compone la Unión Europea, como una herramienta negociadora más. Se vio claramente las negociaciones del Brexit y es algo que César describe muy bien en relación con el acuerdo entre la Unión Europea y México.

Y el último punto es sobre la falta de respeto al Estado de derecho en México, y cómo el cumplimiento de la ley y la seguridad jurídica son la política pública que puede tener un mayor impacto en el bienestar de los mexicanos.

Justo esta semana he terminado de leer la novela Los Muertos de Río Grande de Santiago Mazarro, donde dos soldados, uno español y otro mexicano, tienen que resolver un crimen en el norte de México durante 1820. En la novela, los dos soldados reciben queja tras queja sobre la desatención del Estado en Nueva España. Y al soldado español le llaman Gachupín y Chapetón. ¿Es así como se nos conoce en México a los españoles, Renata?

Renata Zilli: Sí. Los gachupines vienen desde la colonia, entonces es el término que referimos a los españoles peninsulares justo en el momento de la independencia. ¡Fuera los gachupines! Es muy enérgica esa expresión. También me daría curiosidad cómo nos dicen a nosotros los mexicanos en España, luego me dices.

Pero bueno, volviendo a los puntos que comentas sobre el primero y esta política de Trump para utilizar los aranceles como medida de coerción económica, también me llamó mucho la atención, por ejemplo, que César menciona sobre si México tuviera que utilizar o diseñar un instrumento anticoercitivo como el de la Unión Europea. No sé qué tan efectivo sea, no sea aplicado, no sea utilizado al momento. Y la verdad, seamos sinceros, sería muy difícil poder implementar algo así frente a Estados Unidos. También yo creo que la Unión Europea se va a ver limitado en ese aspecto. Entonces, eso me llamó mucho la atención.

Sobre lo que comentas de negociar con la Unión Europea, pues sí, creo que esa es una de las grandes críticas que tiene, digamos, otros países, el llamado sur global que no nos satisface esa etiqueta para definir a un conjunto de países, pero creo que sí es la queja constante que se tiene sobre negociar con la Unión Europea y lo difícil que puede ser entablar diferentes perspectivas de tantos Estados miembros sobre la parte técnica. Y creo que también un punto muy central que menciona César es la forma en que se negocia de parte de la Unión Europea. Y muchas veces yo he escuchado esto entre otros colegas mexicanos, que es prácticamente se busca que la contraparte, en este caso México, pues tome y adapte las regulaciones europeas y muchas veces no se toman en consideración las diferencias locales de los terceros países.

Y sobre el tercer punto del Estado de derecho, yo también coincidí con César, que esa es la deuda pendiente de México con sus ciudadanos.

Oscar Guinea: Bueno, pues muchas gracias, Renata. Y nada, despedir a todo el mundo que ha llegado hasta este punto desde el gachupín que soy yo, Oscar.

Renata Zilli: ¿Cómo les dicen a los mexicanos en España?

Oscar Guinea: La verdad aquí los españoles no somos muy originales y la verdad es que no hay un nombre especial, simplemente mexicanos. O no se me ocurre o no lo conozco. La verdad que Gachupín y Chapetón son buenos nombres.

Renata Zilli: La verdad sí somos buenos como para poner apodos. Eso es nuestra ventaja comparativa.

Oscar Guinea: Pues muchas gracias a todos y hasta el próximo episodio.