

2

L'associació econòmica entre la UE i els països mediterranis: una perspectiva a llarg termini

Alfred Tovias

Augment de la dependència econòmica dels països de la Mediterrània envers la UE

Amb les successives ampliacions de la UE, la presència europea en l'àmbit econòmic dels països de la Mediterrània que no en són membres ha esdevingut aclaparadora; cada vegada tenen menys opcions; la dependència pel que fa al comerç, a l'ajuda, al mercat, a la migració, a la tecnologia, al sistema monetari i als serveis (turisme) ha augmentat automàticament amb el temps. S'ha fet indispensable per a tots mantenir unes relacions econòmiques cada cop millors amb el bloc econòmic de la UE. Evidentment, els productors de petroli (com ara Algèria, Egipte i Síria) poden defugir aquesta situació durant una mica més de temps que els altres (per exemple, el Marroc, Jordània, les autoritats palestines). Un factor agreujant comú a tots els països a què fem referència és que la majoria dels seus veïns del sud són, en gran manera, àrids; no tenen gaire població i són summament pobres. Més enllà del desert del Sàhara, els països tenen mercats petits i pocs recursos. Així doncs, no sorprèn que un país com el Marroc hagi declarat reiteradament que vol ser «més que un soci, però menys que un membre» de la UE. Juntament amb Jordània i Tunísia, ha manifestat en més d'una ocasió que no es conforma a estancar-se en unes simples relacions de zona de lliure comerç (imposades, per exemple, sota el paraigua de l'Associació Euromediterrània, l'AE, creada l'any 1995) i a esperar fins que uns altres països àrabs endarrerits comencin a implementar el seu acord d'associació de lliure comerç (com ara Síria).

Per què una AE en primer lloc?

Per als arquitectes europeus de l'AE, la clau de l'associació rau en el seu programa (o "cistella" en l'argot de l'AE) econòmic. La idea principal era crear una "àrea de prosperitat compartida" fomentant l'estabilitat econòmica i, posteriorment, el creixement a l'Àfrica del Nord i a l'est de la Mediterrània. Sembla que hi havia dos principis rectors: en primer lloc, la situació econòmica de la regió havia de millorar de tal manera que dissuadís tant com fos possible la gent desesperada i/o frustrada d'emigrar cap al nord. En segon lloc, calia millorar la parcel·la econòmica del sud fent que els països que n'eren objectiu liberalitzessin les importacions procedents de la UE i "*ancorant*" (idea extreta de les institucions de Bretton Woods), amb dos possibles significats per al mateix principi: aprofundir els nivells existents de la interdependència econòmica asimètrica entre la part hegemònica, és a dir la UE, i cadascun dels països mediterranis, i millorar els esforços fets pels governs locals per modernitzar les seves economies (en l'argot del Consens de Washington, "*ancorar reformes econòmiques*").

Per què una Política Europea de Veïnatge (PEV) dirigida als països mediterranis?

L'AE del 1995 abordava només l'eliminació aranzelària recíproca dels productes industrials, mentre que l'objectiu de la PEV, adoptada el 2003, era anar més enllà i abordar també les barreres no aranzelàries (BNA). Per tant, com és lògic, la PEV arriba quan l'AE s'ha implementat degudament, així com els mercats individuals arriben després de les zones de lliure mercat i/o les unions duaneres. Aquest raonament explica per què alguns experts de l'Orient Mitjà i de l'Àfrica del Nord (MENA) han descartat de seguida la PEV; per a ells, és com "passar l'arada davant dels bous". Per què començar a parlar de «tenir un gran interès en el mercat únic europeu» (un dels nous elements de la PEV) si el simple exercici d'eliminar els aranzels tant per part de la UE (en l'agricultura) com per part dels països de la zona MENA (en tot) encara no s'ha dut a terme? A tall d'exemple, l'acord d'associació entre Egipte i la UE va entrar en vigor (tot just) el 2004 i ha de durar entre dotze i quinze anys, cosa que vol dir que els aranzels industrials desapareixeran més o menys cap al 2020. És bastant sorprenent, per no dir una altra cosa, que la UE estigui proposant d'eliminar les BNA quan els impostos de duanes dels béns agrícoles encara no s'han acordat, per no esmentar que no hi ha cap calendari per a la seva eliminació.

Amb vista de tot això, és prou sorprenent que es fundés una coalició d'estats membres de la UE l'any 2003 per demanar a la Comissió Europea que ampliés la PEV (inicialment adreçada als estats de l'Europa de l'Est) als països àrabs de la Mediterrània i a Israel. És fàcil entendre per què els estats membres del nord d'Europa hi donaven suport, però no és tan evident per què n'hi donaven els països del sud d'Europa. Els primers han estat tradicionalment a favor de fer créixer el comerç als països de la Mediterrània, en lloc de donar-los més ajudes. En particular, el Regne Unit i Alemanya han promogut que s'apliquessin polítiques comercials més liberals a l'agricultura mediterrània. Exactament el contrari han defensat tradicionalment Espanya, Portugal, Grècia, Itàlia i mitja França, que volia protegir els seus pagesos del sud però també les seves antigues colònies, el Marroc i Tunísia. A més, l'AE i el Procés de Barcelona van ser idea d'Espanya i de França i, per tant, es fa estrany que estiguessin a favor d'una nova política, la PEV, que podria fer ombra al Procés de Barcelona. L'única raó per al canvi de rumb dels països del sud d'Europa el 2003-04 que hi veu l'autor d'aquest article és la posada en marxa per part dels Estats Units l'any 2002 de la Iniciativa d'Associació amb l'Orient Mitjà, que de seguida va suposar la conclusió d'acords de lliure comerç amb el Marroc, Tunísia i Jordània, amb l'incentiu que l'agricultura hi estava inclosa. Aparentment, tant Espanya com França, per continuar per davant dels EUA, han considerat convenient donar accés ara també al Marroc i a Tunísia al mercat intern (MI).

Alguns experts internacionals que treballen per a organismes internacionals i de desenvolupament com ara el Banc Mundial o per a equips d'especialistes independents com el Forum Euromediterrani des Instituts de Sciences Économiques (FEMISE) tendeixen a deixar de banda el valor afegit que representa la PEV per als països àrabs de la Mediterrània perquè el cabal comunitari és tan sols "un" model, però no "el" model. Argumenten que els beneficis d'ajustar-se a l'MI no són tan significatius per justificar l'acceptació dels costos d'ajust d'aquest model de govern de país desenvolupat. L'autor d'aquestes línies no hi està d'acord. La PEV es distancia de les polítiques europees anteriors que refusaven un enfocament *à la carte* per a la integració econòmica. Al cap i a la fi, l'ampliació de l'Espai Econòmic Europeu adopta una actitud envers la qüestió del "tot o res". Tal com van fer els suïssos, els veïns mediterranis haurien d'aprofitar al màxim l'oportunitat que ha comportat aquest canvi d'opinió de la UE.

Condicionalitat a l'AE i a la PEV: ancorar reformes econòmiques

Fins a l'adopció de la PEV l'any 2003, les concessions econòmiques que la UE ofería en el context de l'AE per a l'establiment d'una "àrea de prosperitat compartida" mitjançant una "associació real" no només eren insuficients, sinó que tant els costos com els beneficis que se'n derivaven arribaven massa tard per temptar els polítics mediterranis a "lligar-se les mans". Es podria haver augmentat l'atractiu de l'"antiga" AE com a àncora d'una reforma de la política als països de la Mediterrània si els acords d'associació haguessin contingut concessions comercials més tangibles i immediates -especialment pel que fa a l'agricultura, als aliments processats i a les normes d'origen. Així mateix, la dependència de l'AE en l'ajuda financera (com, per exemple, els fons del MEDA i els préstecs del Banc Europeu d'Inversió) era una estratègia errònia per dos motius. En primer lloc, el marc contractual que implicava l'AE no estava "complet" ni era prou "just" per garantir que els governs socis s'hi embarcarien i continuarien compromesos amb les reformes econòmiques. En segon lloc, encara que les condicions de "compleció" i "justícia" s'haguessin complert, l'impacte de l'ajuda financera en la reforma de la política era i sempre ha estat "fungible". És molt difícil determinar que les reformes econòmiques dutes a terme amb les condicions d'ajuda de la UE no s'haurien realitzat si aquesta ajuda no hagués existit. Com que és impossible determinar-ho, la condicionalitat de l'ajuda financera deixa de ser una àncora per a la reforma de la política i degenera en un marc per a transferències d'ingressos. D'altra banda, l'obertura de nous mercats d'exportació mitjançant les concessions de la UE redueix de manera directa la pressió interior en els països que duen a terme la reforma i permet que els polítics de la Mediterrània estableixin aliances amb els productors que s'orienten cap a l'exportació. Això és exactament del que tracta la PEV del 2003 en l'àmbit econòmic. De fet, "oferir una estaca en el mercat intern de la UE" (el nou incentiu de la PEV) paradoxalment podria ser el full de ruta econòmic imposat per la UE per ancorar la reforma de la política als països mediterranis que ho vulguin. I tots els ministres de finances hi han d'estar a favor, perquè, a diferència dels acords d'associació (AA) concertats amb l'AE, no hi ha pèrdua d'ingressos fiscals en eliminar les BNA. D'altra banda, cal esperar que hi hagi una gran oposició a la reforma no solament per part d'empreses o factors de producció locals que competeixen per les importacions, tal com va passar amb la simple liberalització aranzelària en el context de l'antiga AE, sinó també per part de sectors de la societat pública i/o civil en general, perquè molta gent podria considerar la integració en el mercat únic com un qüestionament de la identitat nacional. Això ens porta a la pregunta de si convé aproximar les lleis dels socis mediterranis a la llei de la UE. Depèn de si la llei que s'ha d'adaptar correspon a les necessitats objectives del veí mediterrani quant a la mida del seu mercat, el nivell de vida, les normatives mediambientals i laborals i el grau de desenvolupament, per esmentar només unes quantes variables importants. Potser la PEV simplement demana massa als països en vies de desenvolupament amb ingressos mitjans.

L'omissió de la migració a l'AE i a la PEV

L'AE no deia gran cosa sobre la migració. D'altra banda, curiosament, alguns acords de cooperació firmats en el marc de la primera Política Global Mediterrània del 1972 (per exemple, entre la CE i el Marroc, el 1976, i entre la CE i Tunísia, també el 1976) contenien provisions socials prou explícites que, de fet, després es van traslladar als nous acords d'associació firmats a l'AE (com ara el de Tunísia, el 1995, i el del Marroc, el 1996). Tot i això, cap d'aquests acords no incloïa provisions sobre visats o sobre el control de les fronteres.

En el moment en què es va engendrar la PEV (2003), l'experiència de la Comissió pel que fa a assumptes de Justícia i Afers de l'Interior (JAI) era encara limitada (tot just l'any 1999 s'havia creat un departament especial); fins aleshores, un petit equip s'encarregava d'aquestes qüestions. Així doncs, no és sorprenent que l'aportació de la Comissió quant al desenvolupament dels aspectes relacionats amb la migració de la PEV hagi estat bastant minsa i discreta. Un comunicat sobre la PEV amb relació als seus objectius en l'àrea de JAI llista tímidament mesures envers un nou sistema: una política de visats de llarga permanència; un sistema eficient i senzill per al trànsit fronterer de petita escala, cosa que facilitaria la circulació de ciutadans de països veïns per participar en programes i activitats de la UE; accés sense necessitat de visat per als titulars de passaports de serveis o diplomàtics; un plantejament i abordament comuns pel que fa a la integració de ciutadans nacionals de tercers països; ajuda als veïns per combatre la migració il·legal i a implementar polítiques de retorn, i la conclusió d'acords de readmissió.

Gran part del que proposava la Comissió es basa en el cabal Schengen existent; el que no es menciona és, per descomptat, la lliure circulació de residents europeus de països tercers per buscar feina per tota la UE i la simple suspensió dels requeriments de visat imposats als ciutadans dels socis de la PEV.

La majoria de països mediterranis emparats per la PEV a hores d'ara ja han redactat un pla d'acció (PA) en cooperació amb la Comissió Europea. Pel que fa als temes relacionats amb la migració, els plans d'acció exploren algunes possibilitats en relació als visats per a estades curtes, a l'establiment, l'asil i el control fronterer. En referència als visats, els socis mediterranis implicats aspiren a mantenir un diàleg i, més concretament, a tramitar les sol·licituds de visat amb més eficàcia. El pla d'acció del Marroc indica que aquest país hauria de participar en la investigació i l'estudi dels fenòmens migratoris i que s'hauria de beneficiar dels programes de la UE sobre migració. Aquest pla també vol abordar la migració irregular a la UE per terra, des de l'Àfrica subsahariana fins a la UE a través del Marroc.

En el pla d'acció de Tunísia, es fa una proposta per a la lliure circulació de tunisians que resideixen legalment en un dels estats membres de la UE per motius laborals. Però la proposta no va més enllà del sistema general que ha d'aplicar la UE a tots els residents de tercers països que fa més de cinc anys que hi resideixen.

En resum, la PEV no ofereix gaires incentius nous en l'àmbit de la migració, sinó que hi posa un munt d'entrebancs o noves obligacions. La UE demana als seus veïns que facin d'amortidor, cosa que pot crear fricció entre els socis mediterranis i els seus veïns de l'est i del sud (sobretot de l'Àfrica subsahariana). Els socis mediterranis no tenen gaires al·licients per cooperar amb la UE si la UE no els ofereix cap altre benefici en forma de cooperació per al desenvolupament, ajuda o accés a béns o, per descomptat, a serveis en el mercat. Pel que fa a això, val la pena apuntar que la majoria dels acords bilaterals que tracten sobre temes de migració en què participen països que no són membres de la UE els firmen estats membres de la UE a títol individual, no la UE. Aquests acords aborden el treball estacional, els treballadors contractats per projecte, els treballadors estrangers, les pràctiques, la formació i l'aprenentatge, el treball transfronterer i el turisme amb possibilitat de treball (*working holidays*).

Amb els canvis introduïts pel Tractat d'Amsterdam, la UE va assumir algunes tasques que havien estat prèviament tractades per estats membres a títol individual en les seves relacions amb els

països de la Mediterrània. L'exemple més clar va ser el mandat que va rebre la Comissió l'any 2000 de negociar un acord de readmissió amb el Marroc. Naturalment, les negociacions encara són en gran part intergovernamentals, però és un primer pas. Hi va haver una altra mostra del nou paper de la UE com a entitat i els socis mediterranis el desembre del 2004, quan el Marroc i la UE van signar un acord en què s'adjudicaven 40 milions d'euros al Marroc per gestionar el control fronterer en el marc del programa MEDA II. La durada de l'acord és de quatre anys.

Per què l'AE i la PEV no han aconseguit atraure inversions de l'estranger als països socis de la Mediterrània?

Durant més de trenta-cinc anys de relacions europees amb països de la Mediterrània, els experts de la UE i del Banc Mundial han afirmat repetidament que la manca d'inversió estrangera directa (IED) entrant al sud de la Mediterrània ha estat a causa de la manca d'una reforma econòmica significativa i de la desregulació. Però, en general, la majoria de països del sud de la Mediterrània tenen dificultats per atraure IED no per la burocràcia, pel despotisme i per la corrupció, tal com se suposa, sinó per una manca de capital humà i de *savoir faire* (comparem-ho, per exemple, amb l'Índia). Per què l'Índia atrau IED en indústries d'alta tecnologia/activitats de serveis i els països de la MENA no? Que no hi ha tanta burocràcia com als països àrabs? Al cap i a la fi, les IED arriben a la MENA quan els països de l'OCDE necessiten alguna cosa d'allà i no sembla que la burocràcia i la corrupció (petroli cru/gas) molestin pas a ningú. I per què Turquia no ha atret IED després de totes les reformes (incloent-hi l'eliminació de burocràcia) que ha dut a terme al llarg dels anys? S'hauria d'analitzar amb deteniment la correlació entre les reformes implementades i els fluxos d'IED posteriors per països i sectors. Si s'analitza empíricament, sembla que la relació és molt més subtil del que se suposa i que el problema és més aviat una qüestió de manca de competència professional i de *savoir faire* que de burocràcia.

Un altre factor crucial és que, mentre que Espanya, Portugal, Grècia i tots els nous països membres de l'Europa Central i de l'Est van atraure inversions perquè se'ls va oferir l'adhesió a la UE, mai no s'ha ofert res de similar als països mediterranis que no en són membres (a banda de Turquia). Mentre que el procés d'accés finalitza una vegada per sempre amb l'adhesió (un matrimoni catòlic sense possibilitat de divorci), les polítiques econòmiques exteriors de la UE estan delimitades en el temps i subjectes a revisió (incloent-hi la revocació) cada cert temps. A la UE hi ha hagut fins ara diverses polítiques mediterrànies (per exemple, la Política Global Mediterrània, del 1972; la Política Mediterrània Renovada, del 1990; l'Associació Euromediterrània, del 1995; la Política Europea de Veïnatge, del 2003, i ara la Unió per la Mediterrània, del 2008). Aquestes polítiques es poden revocar, aturar completament o esmenar. Sens dubte, els potencials inversors tenen en consideració aquests elements de risc.

Els incentius addicionals que ofereix la PEV poden atraure més inversions entrants que l'AE? No se sap del cert. Ja és clar que els plans d'acció inicials estan lluny de les expectatives originals d'alguns països de la Mediterrània, els quals esperaven que se'ls permetés accedir a tots els programes europeus i que aviat gaudirien de les quatre llibertats. Els documents oficials ara parlen d'una «mesura d'integració econòmica» enlloc d'una «estaca en el mercat intern». D'acord amb Schumacher i Del Sarto, atesa la reticència dels estats membres del sud d'Europa a parlar sobre les quatre llibertats, aquestes es van eliminar dels discursos de la Comissió Europea. De fet, no s'hi fa referència directa des de la publicació de l'Informe d'Estratègia de la UE del 2004, tot i que encara s'esmenten en la Comunicació de la Comissió Europea titulat *Una Europa més àmplia*, del 2003.

Pel que fa als serveis, la UE voldria començar amb els serveis financers, el transport i l'energia. En conjunt (amb l'excepció de l'energia, probablement), són sectors en què els veïns mediterranis no tenen un avantatge comparatiu. Pel que fa als serveis financers, la UE ha refusat la possibilitat de donar un passaport PEV als proveïdors de serveis financers per a la regió euromediterrània, ja que implicaria acceptar el principi de reconeixement mutu. Quant a la migració temporal recollida sota el mode 4 de l'Acord General sobre el Comerç de Serveis (AGCS), encara no se'n sap res.

En l'àmbit de l'agricultura, la PEV ha trigat a oferir als socis mediterranis quelcom interessant més enllà dels acords d'associació signats en el marc de l'AE; no hi ha afegit gran cosa, doncs. És bastant absurd, ja que els *lobbies* agrícoles del sud d'Europa ara són molt més dèbils que fa deu o vint anys, quan Espanya i Portugal es van adherir a la UE, i fins i tot des que es va adoptar l'AE. Sembla que els recels de la Comissió són injustificats. Si s'accepta la deslocalització per als tèxtils, per què no per a les flors, l'oli d'oliva, la fruita i les verdures? No és més fàcil convèncer els governs europeus que és millor "deslocalitzar" cap a països veïns que cap a la Xina? També hi ha motius político-econòmics complexos per enfortir l'agricultura en el món àrab. Precisament, com que la majoria de la població activa treballa en l'agricultura en la major part dels països àrabs de la Mediterrània, molts dels estalvis privats es continuen invertint en la terra i la modernització de l'agricultura, incloent-hi la seva integració més pròxima amb la indústria i amb els serveis, en especial el turisme, que és un mitjà clau per aplegar capital i fomentar l'esperit empresarial. En conseqüència, el proteccionisme agrícola a la UE impedeix que es consolidin les burgesies nacionals dels països de la Mediterrània. Per acabar-ho d'adobar, els darrers anys la Comissió ha remarcat que les negociacions amb els països de la zona MENA relatives a l'ampliació de la liberalització del comerç agrícola es van fer en funció del progrés de les negociacions a nivell multilateral en el context de la Ronda de Doha. Però ara la Ronda ja està en marxa i la Comissió no té més excuses. Cal fer aquí un aclariment important en relació als productes agrícoles: perquè la reubicació de l'agricultura mediterrània al nord de l'Àfrica tingui èxit, els països àrabs han d'eliminar les restriccions per comprar-hi terres (ja que ara s'apliquen als nous estats membres, per a consternació d'alguns partits polítics de Polònia).

Els resultats de l'AE fins ara: un desastre total?

L'AE ha fracassat en alguns aspectes crucials, però no ha estat un desastre total. No hi havia i no hi ha cap motiu en absolut per deixar-la de banda. Fins i tot hi ha alguns fets notables dels quals tots els membres de l'AE poden estar orgullosos, com ara la creació de la Fundació Anna Lindh i la vitalitat i la iniciativa de xarxes com FEMISE i l'Euromediterranean Study Commission (EuroMeSCo). A més, és injust i impropï donar les culpes de qualsevol fracàs a la manca de motivació dels membres no mediterranis de l'AE per comparació als membres de la Mediterrània, quan és ben clar que, com a mínim, dos estats no mediterranis importants i coneguts com Alemanya i Suècia han estat donant suport a l'AE des del començament. Tothom està d'acord que l'associació econòmica no ha tingut èxit. Malgrat tot, també sembla que no hi ha cap mena de consens pel que fa a les raons d'aquest estrany resultat.

Els francesos, implicats en el projecte de la Unió Mediterrània (vegeu més endavant), han atribuït la culpa del fracàs en gran manera a un sentiment per part dels socis mediterranis de no "ser amos" del Procés de Barcelona i al fet que l'AE se centri exclusivament en el comerç i l'ajust. Alhora, pel que sembla, això ha provocat que es fomentin la rivalitat i la competència "fredes", en lloc de propiciar un sentiment de comunitat que hauria estat fàcil d'aconseguir si s'haguessin dut a terme

operacions i projectes destinats específicament a fomentar la cooperació. Per als països àrabs que participen a l'AE, la culpa l'ha tingut l'agreujament del conflicte Israel-Palestina des que va fracassar el Procés d'Oslo. Els experts israelians ho refusen i remarquen que l'AE no es va crear per portar la pau a l'Orient Mitjà i per resoldre els conflictes oberts a la Mediterrània (entre Algèria i el Marroc o entre Xipre i Turquia). Juntament amb intel·lectuals britànics, alemanys i escandinaus, destaquen que l'AE era un programa de desenvolupament a partir del comerç entre el nord i el sud i que ha fracassat per tres motius: en primer lloc, perquè la UE n'ha exclòs els béns agrícoles i els serveis que requereixen mà d'obra, i s'ha trigat molt a introduir l'acumulació de normes originals; en segon lloc, perquè els membres àrabs de l'AE no han aconseguit reformar l'economia i, en tercer lloc, perquè ser soci de la UE dista molt de ser-ne membre.

La Unió per la Mediterrània: poques expectatives

Els experts coincideixen que el moment que va escollir un dels candidats a la presidència de França, Nicolas Sarkozy, per posar en marxa aquest projecte va ser l'apropiat: la primavera del 2007. Ja era hora que es fes un balanç seriós d'un procés que feia dotze anys que s'havia iniciat i que llanguia, en un moment en què els nous centres de poder econòmic emergien en unes altres bandes de l'escenari internacional, com ara a l'Orient (la Xina) i al sud d'Àsia (l'Índia) i el Con Sud (el Brasil), i amb el retorn de Rússia com a potència energètica després de quinze anys d'absència. I sembla que tothom està d'acord que el principal valor de la proposta de Nicolas Sarkozy és que contribueix a renovar el debat sobre la importància geoeconòmica de la regió mediterrània.

L'eslògan emprat pels negociadors francesos per vendre el projecte als altres quaranta-tres potencials membres de la UpM ha estat presentar-lo com «una unió de projectes per a un projecte d'Unió» (*«une union de projets pour un projet d'Union»*).

El president Nicolas Sarkozy ha destacat que el sector privat lideraria (o hauria de liderar) el finançament dels projectes, però que per descomptat es faria una crida a algunes institucions públiques financeres (com el Banc Europeu d'Inversions, el BEI) perquè hi donin suport financer i hi aportin coneixements. Aquesta manera d'enfocar el projecte no és nou. Es va provar durant el Procés d'Oslo, quan es van organitzar paral·lelament a Casablanca, Amman i Doha les anomenades Conferències Empresarials MENA, inspirades als EUA. Al final, en fracassar el Procés d'Oslo, la idea va quedar en no res. Al contrari del que afirma el president Nicolas Sarkozy, aquest enfocament no és el de Jean Monnet, a què fa al·lusió amb tant d'entusiasme a les rodes de premsa.

Aquest últim no tenia en absolut orientació empresarial. Jean Monnet creia que unes fermes estructures supranacionals podrien unir els països sobirans de manera que no poguessin fugir en el moment en què hi hagués una crisi. Alhora, això impediria que les empreses privades patissin per les seves inversions. Va aplicar aquestes idees a la Comunitat Europea del Carbó i l'Acer (CECA). Res de tot això no forma part del producte final aprovat pels caps d'estat el 13 de juliol del 2008 a la Declaració de París per a la creació de la Unió per la Mediterrània.

Pel que fa al contingut, la UpM se solapa amb la cistella econòmica de l'AE. Però, mentre que aquesta última se centrava en la "integració" comercial, la UpM posa l'èmfasi en la "facilitació" comercial: projectes d'infraestructures, millora dels factors de producció (per exemple, projectes educatius i mediambientals). Evidentment, l'eficàcia de l'agenda de la UpM millorarà si s'hi

impliquen tots els estats membres de la UE, no solament uns quants; és essencial per als socis de la Mediterrània. Si tots hi participen, els projectes s'hauran de prendre més seriosament i també hi haurà més suport financer. Això sembla que és decisiu en un moment de desastre financer i pèrdua de la capacitat d'inversió privada. Una última advertència: si una de les claus per a l'èxit potencial de la UpM és, tal com s'afirma, el seu pragmatisme i plantejament comercial, aleshores no sembla adequat que els projectes siguin alhora visibles i de gran abast. Per primera vegada, la visibilitat pot arribar a dissuadir diversos països àrabs de cooperar amb altres socis mediterranis amb els quals tenen congelades les relacions econòmiques per motius polítics (per exemple, uns altres països àrabs o Israel). En segon lloc, "de gran abast" pot voler dir "difícil de controlar". Els quaranta-tres membres de la UpM implicats haurien d'anar amb compte de no agafar-s'hi els dits.