



00461  
14  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MEXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLITICAS  
Y SOCIALES

(FCPyS/IIS/CISAN/CRIM)

ALTERNATIVAS QUE PRESENTA LA UNION EUROPEA  
A AMERICA LATINA A PARTIR DE LOS AÑOS  
NOVENTA

LOS CASOS DE MEXICO Y EL MERCADO COMUN DEL SUR  
(MERCOSUR)

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
**MAESTRIA EN ESTUDIOS EN  
RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :**  
**VALERIA MARINA VALLE LOMUTO**



ASESORA: DRA. MONICA GONZALEZ JIMENEZ

MEXICO, D.F.

2002

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Dedicatorias

La culminación de esta tesis no implica solamente haber terminado un proyecto de investigación, sino que lleva consigo otras implicaciones. En primer lugar representa para mí el fin de una etapa muy importante de mi vida, en la cual decidí venir a vivir a México "para hacer una Maestría". Ésa era la idea principal. Sin embargo en estos casi cinco años que he pasado aquí, muchas han sido las experiencias y las personas valiosas que me han acompañado, las cuales han enriquecido el objetivo original, que parecía aislado: "Simplemente estudiar una Maestría"

Ahora que la tesis está terminada, quisiera dedicársela principalmente a dos personas fundamentales en mi vida: mis padres, Celia Lomuto y César Valle, por todo su amor y apoyo incondicional.

No puedo dejar de mencionar a mis hermanos, Verónica y Ezequiel, quienes a través de la distancia siempre sentí muy cerca.

También se merece una mención muy especial mi abuelita Chela, que ya es una institución en México porque no dejo pasar un solo día sin tenerla presente y sin hablar de ella con mucho orgullo. Fue ella la que ha estado conmigo en todo momento y la que me sigue alentando constantemente por todos los medios, sobre todo los electrónicos. Asimismo, siempre están en mi memoria mis demás abuelos, que nunca olvidaré. mi abuela Carola Annovelli y mis abuelos Casimiro Valle y Blas Lomuto.

Es muy importante para mí el apoyo y el amor que recibo por parte de mis primos Marichu Unzurrunzaga y Pablo Gracia, quienes son mi familia en México. A ellos también les dedico esta tesis de manera muy singular.

Finalmente, y, como dirían los angloparlantes *last but not least*, también quisiera dedicar este trabajo a Mario Duarte Villarelo, a quien amo profundamente y a quien le agradezco su apoyo constante.

## **Agradecimientos**

En primer lugar quisiera agradecer de manera muy significativa a la Dirección General de Estudios de Posgrado de la UNAM por la beca que me otorgó para que realizara mis estudios de Maestría, y gracias a la cual hoy culmino esta etapa.

Por otra parte quiero hacer patente mi agradecimiento al Dr. Juan Carlos Bagó y familia, por su gran apoyo y porque sin ellos yo no hubiera tenido la gran oportunidad de trasladarme a México. De igual manera debo mencionar al Sr. Alberto Langoni, por su confianza y respaldo.

A todos los directivos, personal administrativo y profesores del Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales por su apoyo y dedicación.

A mis sinodales: la Dra. Mónica González Jiménez, la Dra. María Cristina Rosas, el Dr. Leonel Pereznieta Castro, el Dr. Carlos Ballesteros Pérez y la Dra. Aída Lerman Alperstein por el tiempo que han invertido en señalarme correcciones muy valiosas que han mejorado y perfeccionado sobremedida esta tesis.

A la Lic. Judith Arrieta Munguía, de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, que actualmente ha sido destinada a la Embajada de México en Argentina y al Lic. Ricardo Jorge Massot, Secretario de Embajada y Agregado Comercial de la Embajada Argentina en Austria, quienes muy amablemente me han concedido las entrevistas de esta tesis.

A mis compañeros de la Maestría, de quienes me he enriquecido a través de las clases y de los momentos que he tenido la oportunidad de pasar con ellos.

A mis verdaderos amigos nacionales e internacionales (ellos saben muy bien quiénes son) por brindarme una amistad muy sólida que es esencial para mi existencia.

A quienes pasaron por mi vida y dejaron su huella, por ejemplo, no puedo dejar de mencionar a mi querida profesora Cristina Rins, quien dejó su impronta en mí y marcó mi elección profesional. Tampoco puedo dejar de citar a mis alumnos, de quienes he aprendido mucho y espero seguir haciéndolo.

A todos mis tíos y primos por estar siempre pendientes de mí.

A Lidia y a Dora por el cariño de siempre y por ser parte de mi familia.

A la familia Duarte Villarelo por sus constantes detalles hacia mí y a quienes considero mi familia.

A la Sra. Margarita Cervera de Portillo y familia por ser tan encantadores conmigo.

Al Sr. Manuel Domínguez Coronel y familia, por preocuparse por mí y por hacer que me sienta segura.

Finalmente, a quienes pasarán por mi vida y dejarán huella y de manera muy especial a aquellos que lean este trabajo y me hagan llegar sus comentarios, con el afán de seguir perfeccionándolo.

México, D.F., mayo de 2002

*Hay quien obedece sus propias reglas porque se sabe en lo cierto; quien cosecha un especial placer por hacer algo bien; quien adivina algo más que lo que sus ojos ven, quien prefiere volar a dormir y comer"*

**Richard Bach**, sobre su obra *Juan Salvador Gaviota*

- *Lo esencial es invisible a los ojos –repitió el principito para no olvidarlo*
- *El tiempo que perdiste por tu rosa hace que tu rosa sea tan importante*
- *El tiempo que perdí por mi rosa .. –dijo el principito para no olvidarlo.*
- *Los hombres han olvidado esa gran verdad –dijo el zorro–. Pero tú no la olvides. Eres responsable para siempre de lo que has domesticado. Eres responsable de tu rosa..*
- *Soy responsable de mi rosa. –repitió el principito a fin de acordarse.*

Fragmento de *El Principito*, de **Antoine de Saint-Exupéry**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## Índice general

<b>Índice de siglas</b>	<b>8</b>
<b>Índice de tablas</b>	<b>11</b>
<b>Índice de gráficos</b>	<b>13</b>
<b>Glosario de conceptos clave</b>	<b>14</b>
<b>1. Introducción y Marco Teórico</b>	<b>17</b>
<b>1.1. Introducción</b>	<b>18</b>
1.1.1. Origen del problema	18
1.1.2. Objetivos	19
1.1.3. Justificación	19
1.1.3.1. Importancia del tema	19
1.1.4. Pregunta principal de la investigación	20
1.1.5. Hipótesis	20
1.1.6. Rubros de análisis	22
1.1.7. Argumentos centrales	22
<b>1.2. Marco teórico</b>	<b>23</b>
1.2.1. Estado del Arte	23
1.2.2. Estrategia teórica	23
1.2.2.1. Globalización y regionalización	24
1.2.2.1.1. Interdependencia	40
1.2.2.3. Pluralismo	44
1.2.2.4. Teorías de la integración	45
<b>Conclusión</b>	<b>47</b>

<b>2. El proceso de integración de la Unión Europea (UE)</b>	<b>50</b>
<b>Conclusión</b>	<b>65</b>
<b>3. México–Unión Europea</b>	<b>66</b>
<b>3.1. Antecedentes: contexto geográfico e histórico (1970-1989)</b>	<b>67</b>
3 1.1. Contexto geográfico	67
3 1.2. Contexto histórico 1970-1989	68
<b>3.2. Acuerdos firmados en el período 1990-2001</b>	<b>71</b>
<b>3.3. Importancia de la UE para México y de México para la UE</b>	<b>76</b>
3 3.1. Importancia de la UE para México	76
3 3.2. Importancia de México para la UE	77
<b>3.4. Aspectos económicos</b>	<b>79</b>
3 4.1. Comercio	79
3.4.2 Inversión	93
<b>3.5. Aspectos políticos</b>	<b>102</b>
<b>Conclusión</b>	<b>105</b>
<b>4. El proceso de integración del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</b>	<b>106</b>
<b>Conclusión</b>	<b>119</b>
<b>5. MERCOSUR–UE</b>	<b>121</b>
<b>5.1. Antecedentes: contexto geográfico e histórico (1970-1989)</b>	<b>122</b>
5.1 1 Contexto geográfico	122
5.1.2. Contexto histórico 1970-1989	123

<b>5.2. Acuerdos firmados en el período 1990-2001</b>	<b>127</b>
<b>5.3. Importancia de la UE para el MERCOSUR y del MERCOSUR para la UE</b>	<b>134</b>
5.3.1. Importancia de la UE para el MERCOSUR	134
5.3.2. Importancia del MERCOSUR para la UE	135
<b>5.4. Aspectos económicos</b>	<b>135</b>
5.4.1. Comercio	135
5.4.2. Inversión	150
<b>5.5. Aspectos políticos</b>	<b>154</b>
<b>Conclusión</b>	<b>158</b>
<b>6. Conclusiones</b>	<b>160</b>
<b>7. Bibliografía</b>	<b>179</b>
<b>8. Entrevistas</b>	<b>194</b>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## Índice de siglas

### A

ACP	Países de África, el Caribe y el Pacífico
AEC	Arancel Externo Común
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ANU	<i>Australian National University</i> (Universidad Nacional de Australia)
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
ARIEL	<i>Active Research in Europe and Latin America</i>
ASEAN	<i>Association of South East Asean Nations</i> (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA))

### B

BC-NET	<i>Business Co-operation Network</i> (Red de Cooperación Empresarial)
BEI	Banco Europeo de Inversiones
BERD	Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo

### C

CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CAUCE	Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CECLA	Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana
CEE	Comunidad Económica Europea
CEI	Confederación de Estados Independientes
CEI	Centro de Economía Internacional (Cancillería argentina)
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CMC	Consejo del Mercado Común
COECE	Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior
CNB	Comité de Negociaciones Birregional

### E

ECIP	<i>European Community Investment Partners</i>
EE UU.	Estados Unidos
ETNs	Empresas Transnacionales
EURATOM	Comunidad Europea de la Energía Atómica
EUROSTAT	Estadísticas de la UE

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## F

FMI Fondo Monetario Internacional

## G

GATT Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio  
G-3 Grupo de los Tres  
GMC Grupo Mercado Común  
GRULA Grupo Latinoamericano (Grupo de Embajadores de América Latina ante las Comunidades Europeas)  
GT Grupos Técnicos

## I

IED Inversión Externa Directa  
IRELA Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas  
ITESM-CCM Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México

## M

MCCA Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)  
MERCOSUR Mercado Común del Sur

## N

NAFINSA Nacional Financiera  
NMF Nación Más Favorecida

## O

OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos  
OMC Organización Mundial del Comercio  
ONGs Organizaciones No Gubernamentales  
OTAN Organización del Tratado del Atlántico Norte

## P

PAC Política Agrícola Común (UE)  
PEC Protocolo de Expansión Comercial (entre Brasil y Uruguay)  
PEMEX Petróleos Mexicanos  
PIB Producto Interno Bruto  
PICAB Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil  
POP Protocolo de Ouro Preto (MERCOSUR)

PRD	Partido de la Revolución Mexicana (México)
PRI	Partido Revolucionario Institucional (México)
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas

## R

RNIE	Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (México)
------	---

## S

SADC	<i>South African Development Community</i> (Comunidad Sudafricana de Desarrollo)
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México
SCC	Subcomité de Cooperación
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SHCP	Secretaría de Hacienda y de Crédito Público de México
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores de México

## T

TAFTA	<i>Transatlantic Free Trade Area</i> (Área Transatlántica de Libre Comercio)
TLCs	Tratados de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCTNM	Tratado de Libre Comercio México–Triángulo
TLCUEM	Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

## U

UA	Unión Aduanera
UE	Unión Europea
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo

## Y

YPF	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (Argentina)
-----	---

## Z

ZLC	Zona de Libre Comercio
-----	------------------------

## Índice de tablas

Núm.	Título	Pág.
1	Temas de la agenda de Niza 2000	57
2	Votos aprobados y actuales en el Consejo y el Parlamento en los países miembros y candidatos	62
3	Comercio total de México con la UE y una muestra de 10 países (1993-2001)	82
4	Comercio de México con Estados Unidos y la UE (1993-2001)	84
5	Comercio total de México con la UE y sus Estados miembros (1993-2001)	86
6	IED acumulada (1994-2001) de la UE y sus Estados miembros en México	94
7	Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991-1998). Importaciones	115
8	Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991-1998). Exportaciones	116
9	Comercio exterior de la UE y sus Estados miembros. Importaciones. (1991-1998)	136
10	Comercio exterior de la UE y sus Estados miembros. Exportaciones. (1991-1998)	138
11	Balanza comercial de la UE (1991-1998)	139
12	Comercio exterior del MERCOSUR con la UE. Importaciones (1990-1995)	141
13	Comercio exterior del MERCOSUR con la UE. Exportaciones (1990-1995)	141
14	Balanza comercial intrazona del MERCOSUR (1990-1995)	142
15	Balanza comercial MERCOSUR-UE (1990-1995)	142
16	Participación de la UE-15 en el comercio exterior de los países del MERCOSUR (1991-1998). Importaciones	143

17	Participación de la UE-15 en el comercio exterior de los países del MERCOSUR (1991–1998). Exportaciones	143
18	Comercio de la UE con el MERCOSUR (1980-2000)	144
19	Participación de los países del MERCOSUR y Chile en el comercio exterior de la UE (extra–UE) (1991–1998). Importaciones	145
20	Participación de los países del MERCOSUR y Chile en el comercio exterior de la UE (extra–UE) (1991–1998). Exportaciones	146
21	Principales productos comerciados MERCOSUR–UE (2000)	147
22	Inversión Externa Directa de la UE con el MERCOSUR (1997–1999)	151
23	Inversión Externa Directa (IED) de los Estados miembros de la UE en todos los países (extra–UE) (1991–1998)	151
24	Total de IED en el país declarante del MERCOSUR (1991–1998)	152

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## Índice de gráficos

Núm.	Título	Pág.
1	Comercio de México con los países seleccionados (1993)	83
2	Comercio de México con los países seleccionados (2001)	83
3	Comercio de México con Estados Unidos y la UE (1993–2001)	85
4	Comercio México–UE (1993–2001)	87
5	Comercio México–Alemania (1993–2001)	87
6	Comercio México–España (1993–2001)	88
7	Comercio México–Francia (1993–2001)	88
8	Comercio México–Italia (1993–2001)	89
9	Comercio México–Reino Unido (1993–2001)	89
10	Porcentaje de la IED acumulada (1994–2001) de los principales Inversores de la UE en México	95
11	Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991–1998) Importaciones	115
12	Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991–1998). Exportaciones	116
13	Destino de exportaciones del MERCOSUR. Año 1999.	118
14	Comercio exterior de la UE–15. Importaciones (1991–1998)	136
15–16	Comercio exterior de los países miembros de la UE. Importaciones. (1991–1998)	137
17	Comercio exterior de la UE–15 Exportaciones (1991–1998)	139
18–19	Comercio exterior de los países miembros de la UE. Exportaciones. (1991–1998)	140
20	Principales productos que la UE importó al MERCOSUR (2000)	148
21	Principales productos que la UE exportó al MERCOSUR (2000)	148

## **Glosario de conceptos clave**

### **Acuerdos de primera, segunda y tercera generación de la CEE**

La "primera generación" de acuerdos establecidos por la CEE con el exterior fue en los años sesenta y abarcó regiones estratégicas como el Mediterráneo y las ex colonias europeas de África, Caribe y Pacífico (ACP), por lo que se les otorgó un trato comercial preferencial. Es importante resaltar que en 1976 la CEE acordó que tanto América Latina como Asia recibirían el mismo tratamiento no preferencial como países "no asociados", mediante acuerdos que posteriormente serían llamados de "segunda generación". Una "tercera generación" de acuerdos, de cooperación con carácter no preferencial se establecería a finales de los años ochenta con países de Europa Central y del Este. Sin embargo, en menos de un año se sustituirían por los llamados "acuerdos europeos" de libre comercio. En este marco, ante el reclamo de América Latina y Asia a principios de los años noventa de nuevos acuerdos ampliados, la CEE renegociaría con ambas regiones acuerdos del tipo de "tercera generación". Éstos incluyen cláusulas de respeto a la democracia y a los derechos humanos.

### **Alternativas**

El concepto se entiende en la presente tesis en términos de opciones, es decir que hace referencia a las oportunidades que presenta la UE a México y al MERCOSUR de establecer relaciones comerciales, financieras y políticas. En otras palabras, dentro de todas las opciones o alternativas que tienen tanto México como el MERCOSUR de relacionarse a nivel comercial, financiero o político, en este trabajo se pretende explicar cuáles son las alternativas que les presenta la UE en términos comerciales, de inversión y políticos a partir de los años noventa.

### **Asimetría**

En este trabajo el concepto de asimetría significa falta de proporción y equilibrio. Esta situación se presenta por ejemplo en la relación comercial del MERCOSUR con la UE. Para el MERCOSUR la UE significa su primer socio comercial, y la participación de la UE en el comercio del MERCOSUR es de alrededor del 25%. Sin embargo, el MERCOSUR no posee una relevancia tal para la UE. De ahí la asimetría de la relación.

### **Aspectos no comerciales de la relación entre América Latina y la UE**

Hacen referencia, específicamente, a los temas sobre: IED, democracia, derechos humanos y diálogo político. Para explicar estas cuestiones se aborda el enfoque Pluralista.

## **Dependencia económica y comercial**

Es la relación de subordinación, específica o global, que guardan entre sí los actores de la sociedad internacional con relación a su poder. Puede ser de índole económica, comercial, política, etc. (Fuente: Hernández-Vela, Edmundo. *Diccionario de política internacional* México, Porrúa, 1999, p. 171.)

El concepto hace alusión a la dependencia de México y el MERCOSUR con respecto a los países desarrollados. Así, se podría afirmar que México ha mantenido una estrecha dependencia económica con Estados Unidos. Por ejemplo, en el período enero-agosto de 1999, México exportó a Estados Unidos el 87.9% de sus ventas al exterior, y el 74.5% de las importaciones provinieron del vecino del Norte (Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, 1999). El mayor socio comercial de Argentina en 1999 fue la UE (27.6% del total de su comercio exterior) y en segundo lugar Brasil (22.6%). (Fuente: Comisión Europea, 1999). Para explicar este concepto se ha abordado el enfoque de Peter Smith (*The Talons of the Eagle*).

## **Diálogo político**

Hace referencia a los encuentros entre México-UE y MERCOSUR-UE que se han realizado mediante visitas periódicas entre los altos funcionarios de la UE, tales como los presidentes de la Comisión y del Consejo en turno o los funcionarios de cada uno de los Estados miembros de la UE con los representantes del gobierno mexicano y con los del MERCOSUR. En los antecedentes de cada una de dichas relaciones los interlocutores latinoamericanos generalmente lo han hecho individualmente. Los encuentros generales tuvieron lugar con el fin de tratar la crisis centroamericana en la década de los años ochenta o en conjunto, es decir reunidos bajo el Grupo de Río, el Grupo Contadora o el Grupo de Apoyo a Contadora o a través del Parlamento Latinoamericano, por ejemplo. Durante dichos encuentros las partes tratan temas relativos a la relación bilateral pero además debaten sobre asuntos de interés mutuo que se desarrollan en el ámbito internacional.

## **Diversificación**

Se entiende en este trabajo como el establecimiento de una variedad de relaciones externas, evitando la total dependencia de un solo polo o mayor socio comercial, financiero, etc. Esta política es la que ha buscado México a nivel retórico durante muchos años, aunque en la práctica sigue prevaleciendo su relación comercial y financiera muy estrecha con Estados Unidos.

## **Interdependencia**

Cuando la dependencia es mutua, entonces se habla de interdependencia. Se puede argumentar que podría considerarse a la relación entre México y Estados Unidos es interdependiente porque ambos son socios comerciales que consideran al otro como muy importante para su intercambio comercial

## **Países más asimétricos de la UE**

Se hace referencia a aquellos países que comercializan e invierten mayores volúmenes en México y el MERCOSUR respecto a los demás países que conforman la UE

## **Política Agrícola Común (PAC) de la UE**

La PAC nació en los años sesenta, tras la creación de la UE, para fomentar el aumento en la productividad y cubrir así las necesidades del consumo interno manteniendo precios altos. La intención de esta política es proteger a los productores europeos y mantener la seguridad alimentaria. Desde el exterior se le critica que implica un alto nivel de proteccionismo frente a las importaciones extra-comunitarias (incluidos México y el MERCOSUR).



# **Capítulo 1**

## **Introducción y Marco Teórico**

## 1. Introducción y Marco Teórico

*Las palabras están enfermas. Están agobiadas por la carga de significados, de metáforas, de definiciones prematuras que ponemos en ellas. En nuestro ambiente cultural latinoamericano –así como español y portugués– (.) las heridas son particularmente graves, equivalentes a las más físicas o morales que nos hemos infligido durante tantos años. Para prepararnos ante la nueva etapa que, con diversos tempos en cada uno de nuestros países, estamos comenzando a recorrer, es bueno hacer inventario de las palabras con que nos agredimos, con las que pretendemos comprender la realidad y eventualmente entendernos unos a otros.*

**Torcuato S. Di Tella**  
Prólogo del *Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas* coordinado por el autor

### 1.1. Introducción

#### 1.1.1. Origen del problema

En los años noventa Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (unificados en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) así como países con iniciativa propia, entre los cuales se encuentra México, se han acercado a la Unión Europea (UE) con el fin de lograr Tratados de Libre Comercio e institucionalizar su relación, no sólo en el aspecto comercial, sino también en otros ámbitos

En diciembre de 1995 la UE firmó un Acuerdo Marco con el MERCOSUR. El objetivo principal de este acuerdo es lograr un mayor acercamiento entre las dos regiones en distintos aspectos: comercial, político, económico, industrial, científico, tecnológico, institucional y cultural. También incluye la cláusula democrática y de respeto a los derechos humanos y tiene como interés central el diálogo político recurrente y la cooperación económica.

El 1° de julio, 2000 entró en vigor el apartado comercial del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM) y el 1° de octubre lo hizo el Tratado en su conjunto, incluyendo el aspecto de concertación política y cooperación. Es importante resaltar que dicho Tratado no sólo incorpora temas comerciales, sino que también contempla el aspecto de la cooperación y contiene una cláusula democrática y de protección a los derechos humanos.

### **1.1.2. Objetivos**

En este proyecto se pretende analizar hasta qué punto la UE ha sido una alternativa viable para México y el MERCOSUR, principalmente en los siguientes aspectos: comercio, inversión y aspectos políticos (diálogo político, derechos humanos y democracia)

Para los fines analíticos de la presente tesis, no se analizarán los aspectos relativos a la cooperación<sup>1</sup>, tema que resulta demasiado extensivo para realizar un análisis en profundidad

#### **Objetivos generales de la investigación**

- Revisar los antecedentes de la relación entre la UE con México y el MERCOSUR, realizando un análisis histórico sobre las causas que llevaron a México y al MERCOSUR a querer formalizar acuerdos con la UE.
- Analizar cómo se ha dado la relación entre México y el MERCOSUR con la UE en los años noventa en los aspectos de: comercio, inversión externa directa y aspectos políticos.
- Analizar las alternativas que presenta la UE a México y al MERCOSUR en los aspectos de: comercio, inversión externa directa y aspectos políticos.

### **1.1.3. Justificación**

#### **1.1.3.1. Importancia del tema**

El tema es importante porque el MERCOSUR como proceso de integración y México como país independiente<sup>2</sup>, han sido unos de los primeros en América Latina en querer avanzar más allá en sus relaciones con la UE. Dichos países han querido institucionalizar estos vínculos a través de acuerdos y Tratados más avanzados que los que habían firmado con anterioridad, es decir, que le han querido dar un nuevo y amplio marco a esas relaciones

Por ser más amplio que el TLACAN, el Tratado entre México y la UE ha despertado el interés de la comunidad científica en México y en la UE, sin embargo, hacen falta algunos años para poder evaluar cómo se han desarrollado las relaciones México-UE a partir de la firma de dicho Tratado. Por su parte, el

---

<sup>1</sup> En este trabajo en algunas oportunidades se analizará la cooperación económica y política, pero no se hará referencia a la cooperación relacionada con múltiples y variados aspectos como la transferencia de tecnología, la educación, la cooperación cultural, la cooperación al desarrollo, entre otros.

<sup>2</sup> Otro país latinoamericano que ha querido incrementar sus lazos con la UE ha sido Chile. Ambas partes firmaron un Acuerdo Marco en 1996.

Acuerdo Marco entre el MERCOSUR y la UE es de particular interés por ser un acuerdo entre dos procesos de integración.

Más del 80%<sup>3</sup> de las relaciones comerciales de México se dirigen a Estados Unidos, sin embargo México desde hace varios años ha venido reiterando la "retórica de la diversificación". Es importante, entonces, analizar cuáles son las verdaderas posibilidades de dicha diversificación, en particular, estudiar qué alternativas presenta la UE a México, no como contrapeso a la fuerte relación con Estados Unidos, sino como un referente para los objetivos de la política exterior mexicana, no sólo por el amplio mercado que ofrece, sino también por la amplia variedad de temas que se abre a partir de la firma del TLCUEM y del Acuerdo Global en su conjunto.

México ya ha firmado y el MERCOSUR está en proceso de firmar, un Tratado único y sin precedente con la UE: no sólo incluye cuestiones económicas, en particular comerciales y las vinculadas con la inversión externa directa (IED), sino que estos acuerdos son "más avanzados" porque incluyen, (en el caso del Tratado con México en el capítulo 1° y en el caso del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes (en adelante nombrado "Acuerdo Marco"), firmado el 15 de diciembre de 1995 en el artículo 1), una cláusula de respeto a la democracia y a los derechos humanos. Si estos aspectos no se respetan, entonces el Acuerdo Marco puede caducar<sup>4</sup>.

Por otra parte, es importante estudiar el tema debido a la falta de bibliografía especializada, en particular con respecto a la relación de México y el MERCOSUR con la Unión Europea en los aspectos no comerciales como la inversión, el diálogo político, la democracia y los derechos humanos.

#### **1.1.4. Pregunta principal de la investigación**

¿Hasta qué punto la UE se presenta como una alternativa viable tanto para México y el MERCOSUR a partir de los años noventa?

#### **1.1.5. Hipótesis:**

##### **- Hipótesis global**

La UE presenta alternativas u opciones de establecer una relación más estrecha con México y el MERCOSUR en cuanto a las variables

<sup>3</sup> Ver estadísticas de la Secretaría de Economía en el Capítulo 3.

<sup>4</sup> Es preciso aclarar que el Tratado entre México y la UE (2000) y el Acuerdo Marco firmado entre la UE y el MERCOSUR (1995) no son iguales. Coinciden en su capítulo 1° y cláusula 1 respectivamente porque ambos incluyen la "cláusula democrática", sin embargo, el Tratado México-UE es más avanzado que el Acuerdo Marco MERCOSUR-UE. El MERCOSUR aspira a firmar un Tratado más completo con la UE.

económicas (comercio e inversión externa directa) y a los aspectos políticos (cláusula democrática y diálogo político) respecto al hegemonismo de parte de Estados Unidos hacia América Latina. Si América Latina incrementara su relación con la UE en los aspectos económicos y políticos ya mencionados se podría reducir en parte la dependencia que tiene respecto a Estados Unidos. Es por eso que la UE se presenta como una alternativa interesante para México y el MERCOSUR a partir de los años noventa, en particular a partir de la firma del TLCUEM y el Acuerdo Marco respectivamente

#### **- Hipótesis de la relación México–UE**

- A partir del TLCUEM y el Acuerdo Global se abren mayores oportunidades de acercamiento de México con los países más asimétricos de la UE debido al programa de liberalización comercial y en particular a la IED de los europeos en México porque el nuevo acuerdo también incluye menores restricciones en este campo.
- Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que mejoren su capacidad y calidad productiva podrán relacionarse con la UE, de lo contrario, las únicas beneficiarias del Tratado serán unas pocas: las grandes empresas transnacionales (ETNs).
- La cláusula “condicionante” democrática y de derechos humanos debe respetarse para que no peligre ni el Tratado ni su trasfondo político.

#### **- Hipótesis de la relación MERCOSUR–UE**

- Si los países del MERCOSUR no incrementan el valor de sus exportaciones, el comercio interregional MERCOSUR–UE seguirá siendo desigual.
- La UE debe flexibilizar su postura agrícola para que se incremente el valor del comercio interregional
- El incremento y la estabilidad de los flujos de IED dependerán de la estabilidad política de los integrantes del MERCOSUR. En caso que se presenten desequilibrios en la estabilidad política, el MERCOSUR deberá renegociar los términos de la IED o aplicar medidas favorables a los inversionistas para evitar una posible fuga de inversiones.
- El MERCOSUR debe aprovechar los buenos términos logrados a través del diálogo político para alcanzar objetivos más amplios en la relación interregional como por ejemplo el avance en las negociaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio.

### **1.1.6. Rubros de análisis**

#### **MARCO GEOGRÁFICO**

- Situación geográfica de México y el MERCOSUR.

#### **MARCO HISTÓRICO**

- Relación histórica de México y el MERCOSUR con la UE en términos comerciales, de cooperación económica, de inversión y políticos (desde 1970 hasta 1989).

#### **ASPECTOS COMERCIALES**

- Evolución de la balanza comercial.
- Identificación de sectores y productos más importantes de las relaciones comerciales.
- Comportamiento de sectores sensibles tanto en la UE como en México.

#### **INVERSIÓN**

- Evolución de la inversión externa directa (IED) de la UE hacia México y el MERCOSUR.

#### **ASPECTOS POLÍTICOS**

- Aspectos políticos relativos al nuevo entendimiento entre México y el MERCOSUR con la UE, en particular en lo relacionado con:
  - Democracia
  - Derechos Humanos
  - Diálogo político

### **1.1.7. Argumentos centrales**

A partir de un análisis histórico (1970–1989) y reciente (1990–2001) de las relaciones de la Unión Europea con México y el MERCOSUR, se detectarán las alternativas o áreas de oportunidad que presenta la UE para México y el MERCOSUR en los ámbitos referentes al comercio, la inversión externa directa y los aspectos políticos.

## 1.2. Marco Teórico

### 1.2.1. Estado del Arte

Existe una vasta bibliografía, tanto en América Latina como en Europa, acerca de la relación **comercial** entre las dos regiones. En particular, se han publicado varios libros sobre la relación entre el MERCOSUR y la Unión Europea. En este contexto, La globalización y la interdependencia, ambas muy difundidas, tienen una gran capacidad para explicar este aspecto de la relación<sup>5</sup>.

El tema presenta un problema de falta de bibliografía especializada, en particular con respecto a la relación de México y el MERCOSUR con la Unión Europea en los aspectos **no comerciales** como IED y aspectos políticos. Es por eso que el presente proyecto puede realizar una aportación importante en este aspecto.

### 1.2.2. Estrategia teórica

La estrategia teórica está basada en cuatro enfoques: **1) Globalización<sup>6</sup> y Regionalismo, 2) Interdependencia, 3) Pluralismo y 4) Teorías de la Integración**. Cada uno de ellos aporta diversas herramientas teóricas para abordar el tema de las relaciones entre la UE y América Latina a partir de los años noventa.

Se escogieron estas teorías porque lo que se quiere analizar es qué alternativas presenta la UE a México y al MERCOSUR. En el ámbito comercial y de la inversión, surgió la necesidad de enmarcar el tema en una teoría que pudiera explicar cuál es la tendencia actual en las relaciones económicas internacionales. La **Globalización<sup>7</sup>** aporta estas herramientas, ya que posee la capacidad de analizar la tendencia hacia la apertura comercial, la desregulación, y, en particular, propiciar acercamientos. Esto se observa, por ejemplo, con la tendencia a institucionalizar acuerdos que disminuyan barreras, tal como es el caso de los Acuerdos y Tratados de libre comercio que México y el MERCOSUR han buscado suscribir con la UE.

Dentro de la Globalización, el enfoque de Immanuel Wallerstein puede aportar ciertos instrumentos para explicar por qué en la relación entre América Latina y la Unión Europea existen asimetrías. Este enfoque puede complementarse con el desarrollado por la **Interdependencia** porque explica las asimetrías estructurales que existen entre distintos actores. Esta teoría a través de la obra de Joseph Nye

<sup>5</sup> Sin embargo, se ha encontrado una limitación para actualizar las cifras de la balanza comercial entre el MERCOSUR y la UE. EUROSTAT, por ejemplo, ha publicado su último trabajo al respecto en 2000 y su último año de análisis es 1998.

<sup>6</sup> Hay autores, como Octavio Ianni, que opinan que no hay un solo enfoque sobre la "Globalización", sino que existen varios, por lo que las llaman "Teorías de la Globalización".

<sup>7</sup> Ídem.

y Robert Keohane puede aplicarse a la relación entre México y el MERCOSUR con la UE porque explica las simetrías existentes en la relación. Para complementar el tema de las asimetrías, las aportaciones de Peter Smith son valiosas. Este autor, en su obra titulada *The Talons of the Eagle*, da cuenta del distinto nivel de importancia que se tienen mutuamente la UE y América Latina. Mientras que, por un lado, el comercio latinoamericano con Europa le representa a ese subcontinente una gran fuente de ingresos de importancia estratégica, para aquélla, por el otro, el comercio con América Latina le es prácticamente irrelevante<sup>8</sup>

Finalmente, también fue necesario encontrar una teoría que considerara diversos temas de la agenda internacional. Esto se debe a que, además del aspecto comercial, el objetivo de la presente tesis es analizar aspectos no comerciales de la relación entre la UE y América Latina a partir de los años noventa. También fue necesario incorporar el estudio de distintos grupos dentro de cada Estado (México y los países de la UE y el MERCOSUR individualmente) o dentro de cada región (MERCOSUR y UE), que en determinada circunstancia expresan perspectivas diferentes a la de la visión "oficial". Es por eso que se ha considerado que el **Pluralismo** aporta una visión amplia y explicativa de distintos ámbitos relevantes en las agendas internacionales, como por ejemplo el tema relacionado con los aspectos no comerciales. El Pluralismo, además, posee una gran capacidad heurística para identificar por qué puede haber divergencias en los intereses de diversos actores clave (incluyendo a distintos actores, además del Estado) en las relaciones entre América Latina y la UE. Asimismo, considera que la agenda está formada por varios asuntos, que en determinado momento de la relación pueden ganar peso y ser determinantes en las negociaciones.

Finalmente, las **Teorías de la Integración** explican, como su nombre lo indica, cómo se conforman los distintos procesos de integración. Es por eso que es interesante considerarlas para poder entender cómo se han ido formando tanto la UE como el MERCOSUR y para entender la asimetría que existe entre ambos procesos

### 1.2.2.1. Globalización y regionalización

#### Globalización

La globalización es un concepto tan amplio que a veces es difícil definirlo. Según John Saxe Fernández "la globalización es un término mágico que todo lo explica, todo lo justifica (...)"<sup>9</sup>. Sin embargo, puede ser analizado si se consideran sus

<sup>8</sup> Es preciso destacar que la importancia de la Unión Europea es mayor para el MERCOSUR que para México

<sup>9</sup> Saxe Fernández, John, "La globalización: aspectos geoeconómicos y geopolíticos" en: Revista *Estudios Latinoamericanos*. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado, Año III, N° 6, julio-diciembre, 1996. p. 52.



características principales. Puede definirse como un proceso que involucra relaciones en todo el globo. Incluye procesos que pueden resultar contradictorios: lo global, lo regional (como reacción o promoviendo la globalización) y la fragmentación. La globalización incluye distintos aspectos: lo económico, lo político, lo cultural, lo social, la seguridad, el medio ambiente, entre otros. Los actores de los procesos globales son públicos (los Estados, los organismos gubernamentales) y también privados (las Empresas Transnacionales (ETNs), las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y de manera importante los operadores del comercio, entre otros.

Según varios autores, entre ellos Charles Oman<sup>10</sup>, la globalización, como fenómeno general, no es nuevo. Desde el siglo XIX o antes ha habido un proceso global de larga duración hacia la liberalización internacional del comercio internacional y de la inversión. Por otra parte, el autor señala que la globalización ocurre a través de olas. Cada ola globalizadora además, posee sus propias características y fuerzas motoras, y cada una ha tenido diferentes implicaciones para la economía, la política y la población en general. Las distintas olas de globalización que distingue Oman a lo largo de los últimos 100 años son:

- Desde finales del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial
- Desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los años setenta
- Desde finales de la década de los años setenta o principios de los ochenta hasta nuestros días

La última ola se caracteriza por el fuerte crecimiento del comercio internacional y por la importancia de la globalización financiera. El autor además puntualiza que la llave para entender la globalización actual no es la liberalización de las políticas comerciales y los flujos de capital o la velocidad del cambio tecnológico, aunque sí señala que dichos elementos han sido importantes durante cada una de las olas de globalización. Para Oman las líneas clave para entender el actual proceso globalizador es el modelo de producción, el cual está basado en el trabajo en equipo, las redes de producción, la motivación, el ahorro y el aprovechamiento de las capacidades y creatividad de la fuerza laboral. Diferencia estas características, por ejemplo, de las que resaltaban después de la Segunda Guerra Mundial, es decir una organización basada en la producción en masa, la economía de escala y la división entre la cúpula dirigente y los trabajadores sin conexión entre ambos.

---

<sup>10</sup> Oman, Charles, *The Business Model of the New Economy*, en: *Economic Reform Today*, Number One, 2000, pp. 46-50. Ver la versión electrónica en: [http://www.cipe.org/ert/e35/e35\\_09.php3](http://www.cipe.org/ert/e35/e35_09.php3) (Página consultada el 22/5/2002, 3:11 p m )

Continuando con el análisis de los principales aspectos de la ola actual, la globalización económica implica seguir las leyes del liberalismo, en particular en lo que respecta a la apertura comercial y a la desregulación económica. Este proceso no es equitativo e igualitario, implica asimetrías. Frente a la fortaleza de la UE, se podría argumentar que América Latina, al estar menos desarrollada, posee una relación asimétrica con el viejo continente. Varios autores han escrito acerca de las asimetrías entre países desarrollados y en vías de desarrollo, entre ellos cabe destacar a Immanuel Wallerstein. Su aporte es considerado dentro de distintos enfoques, como teórico de la globalización (citado por Octavio Ianni<sup>11</sup>) o como teórico de la dependencia. Immanuel Wallerstein desarrolla su explicación de las asimetrías a través del concepto de “sistema-mundo” o “sistema mundial moderno”, que define como “un sistema social, un sistema que posee límites, estructuras, grupos, miembros, reglas de legitimación y coherencia”. Wallerstein también analiza el caso de las “economías-mundo regionales”, citando a la UE y su influencia en otras áreas<sup>12</sup>.

Es importante tener presente que el autor se centra en las realidades económicas y políticas del capitalismo histórico. Analiza estas realidades desde el punto de vista nacional e internacional, detectando dependencias, interdependencias, hegemonías, tensiones y conflictos. Para el autor la economía-mundo está formada por una red de procesos productivos conectados. La producción se basa, principalmente, en el principio de acumulación del capital<sup>13</sup>.

En su obra *Teorías de la globalización*<sup>14</sup>, Octavio Ianni le critica a Wallerstein que su enfoque sobre el centro dominante y la periferia dominada se enfoca demasiado en un solo actor: el Estado, a pesar de hacer referencia a las economías-mundo regionales. Rescatando esta crítica, es necesario abordar un nuevo enfoque teórico que incluya varios actores del sistema internacional, más allá del Estado-nación. Además de la globalización, el pluralismo tiene esa capacidad explicativa, porque detecta actores dentro de un Estado. La Interdependencia menciona varios actores no estatales como las empresas transnacionales, los organismos internacionales y los no gubernamentales y en especial los operadores del comercio que son los que tejen estas relaciones, entre otros. Estos actores se analizarán en esta tesis.

A lo largo de la historia los diferentes actores han ejercido su poder e influencia de manera variada. A veces han predominado unos sobre otros. Por ejemplo, siguiendo el análisis de Benjamín Coriat<sup>15</sup>, que describe las diferentes etapas de la

---

<sup>11</sup> Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI, 1999 pp. 13–30.

<sup>12</sup> Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI, 1999 p. 16 y 20.

<sup>13</sup> Wallerstein, Immanuel, *El capitalismo histórico*, México, Siglo XXI, 1998 p. 36.

<sup>14</sup> Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI, 1999 p. 21.

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 21

internacionalización del capital, se puede observar la preeminencia de un actor y luego la de otro, dependiendo la etapa de la que se hable. La primera que menciona el autor abarca desde finales del siglo XIX hasta antes de la Primera Guerra Mundial. Las características principales de esta fase fueron la influencia y la soberanía del Estado-nación<sup>16</sup>. La segunda etapa, desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta los años sesenta. Ésa fue la época del predominio de las empresas transnacionales.

Entre la segunda y la tercera fase que cita Coriat se encuentra el sistema Bretton Woods (1944–1976)<sup>17</sup>

La tercera fase corresponde a la globalización propiamente dicha, a “la globalización financiera y la desregulación general de los mercados financieros”. Abarca desde los años ochenta hasta la actualidad. Las características principales de la fase actual que señala Coriat son:

- 1) la desregulación financiera
- 2) la regionalización<sup>18</sup>

El primer punto, la desregulación financiera, puede analizarse a la luz de la liberalización de regímenes regulatorios de la Inversión Externa Directa (IED).

---

<sup>16</sup> Cabe señalar que durante los años treinta fue significativa la intervención del Estado en la economía, en particular durante el seguimiento de las políticas keynesianistas.

<sup>17</sup> Gilpin, Robert, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990. pp 146–149. Este autor analiza el sistema Bretton Woods de manera clara y concisa: sus principales objetivos fueron lograr que los gobiernos nacionales tuvieran un margen de libertad para conducir la economía nacional pero al mismo tiempo abogaba por un sistema mundial de cambio fijo. Además se adoptó la convertibilidad de la moneda para las transacciones en cuenta corriente. El Fondo Monetario Internacional (FMI) fue creado para supervisar el sistema económico mundial y para otorgar préstamos a aquellos países con problemas en su balanza de pagos. Según Gilpin el sistema Bretton Woods generó una etapa de gran crecimiento del comercio internacional y de una creciente interdependencia económica mundial. Sin embargo, según el autor, el sistema llevaba en sí la potencia de su propia destrucción debido a que la política monetaria de Estados Unidos se transformó en la política monetaria mundial. Esta situación se vio exacerbada a partir de la crisis del petróleo de los años 1973 y 1974, donde se cuadruplicó el precio de la energía mundial, y como consecuencia del vuelco de los países europeos occidentales y los llamados NICs (países de reciente industrialización) hacia estrategias de crecimiento basadas en la exportación, se acentuó la importancia de Estados Unidos en el crecimiento de la economía mundial. Así, el dólar se convirtió en el medio principal de comercio, en la unidad de cuenta y en la reserva de valor para el mundo. Consecuentemente si Estados Unidos crecía, el resto del mundo lo hacía, cuando el crecimiento estadounidense era lento, se desaceleraba la economía mundial.

<sup>18</sup> A pesar de que hay autores que opinan que la globalización y la regionalización son procesos que se contradicen; es decir, opuestos, en este trabajo la regionalización no se analiza bajo esta óptica, sino que se aplica como un paso previo a la globalización. Por ejemplo, la UE y el MERCOSUR primero surgieron, individualmente, como procesos de regionalización particular y después comenzaron negociaciones entre sí para relacionarse como tales, dando como resultado un proceso interregional que conduce a la globalización.

Según el *World Investment Report 1999*<sup>19</sup>, en 1998 de 145 cambios regulatorios con respecto a la IED que se realizaron en 60 países, el 94% estuvo destinado a crear condiciones más favorables a la IED. Asimismo, cabe señalar el ambiente propicio que se presentó en América Latina en los años noventa hacia las privatizaciones, en especial en México y en Argentina.

Según María Guadalupe Acevedo, los procesos de privatizaciones de empresas estatales en América Latina se aceleró en la década de los ochenta y continuó en los noventa. Al final de los años noventa las privatizaciones “en México y en Argentina casi están terminadas y se espera que en Brasil se concentren en el próximo año” afirmó la revista *América Economía* en su edición anual de 1997–1998<sup>20</sup>.

Además de las adquisiciones de empresas estatales de empresas latinoamericanas por parte de inversionistas extranjeros, también se han llevado a cabo varias fusiones. Es decir, se van integrando empresas en forma de red en varios países. En América Latina la mayor parte de las fusiones se han venido realizando en sectores de tecnología media, como el de producción de materias primas, alimentos y energéticos, no en sectores de tecnología de punta<sup>21</sup>. Por otra parte cabe señalar que en el transcurso de los años noventa se han realizado varias fusiones de bancos, en particular los bancos españoles han tenido una gran presencia en América Latina. Por ejemplo, el Banco BBVA se fusionó con el Banco Francés en Argentina y con Bancomer en México. Otro sector importante en el cual se han desarrollado fusiones ha sido el de las compañías de seguros, por ejemplo el caso de Seguros Comercial América de México se fusionó con ING. Esto demuestra que las necesidades de expansión del capital son también un factor importante para las fusiones.

### **La UE inserta en la globalización**

La UE desarrolla una participación activa en todo el mundo, con el cual se relaciona a través de una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC)<sup>22</sup>. Durante los años setenta y ochenta la política exterior de los países que hoy

---

<sup>19</sup> United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*, United Nations, New York and Geneva, 1999. p. 8

<sup>20</sup> *América Economía*, Edición Anual 1997-1998, Nanbei, Santiago de Chile, p. 49. En Acevedo, María Guadalupe, “Las empresas mundializadas y la División Internacional del Trabajo” en Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora) *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM y Delegación de la Comisión Europea en México, 1999. p. 104

<sup>21</sup> Acevedo, María Guadalupe, op.cit., p. 105.

<sup>22</sup> Para mayor información sobre la PESC ver: <http://ue.eu.int/psc/home.asp?lang=es> (página consultada el 5/4/2002, 7:44 p.m.)

conforman la UE se limitaba a la cooperación y acuerdo sobre los grandes problemas de la política internacional sólo en el ámbito intergubernamental, en el marco de la "cooperación política europea". El gran avance sucedió en Maastricht, donde por primera vez se mencionó la "política exterior común". Desde la entrada en vigor del Tratado, el 1 de noviembre de 1993, la Unión Europea actúa en la escena internacional de manera unificada, ya sea manifestando su postura sobre conflictos armados, sobre los derechos humanos o sobre cualquier otro tema.

Las disposiciones de la PESC fueron revisadas por el Tratado de Amsterdam, que entró en vigor el 1 de mayo de 1999. Los artículos 11 a 28 del Tratado de la Unión Europea están ahora específicamente dedicados a la PESC. Otro hecho importante fue el nombramiento de Javier Solana como Alto Representante de la PESC, cargo que ocupa desde el 18 de octubre de 1999 hasta el fin de un período de cinco años. El nuevo Tratado de Niza firmado el 26 de febrero de 2001 contiene nuevas disposiciones en materia de PESC.

Además, la UE posee una Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD) que trata las cuestiones relativas a su seguridad, incluida la definición de una política de defensa común. Es interesante destacar que la PESD no afecta al carácter específico de la política de seguridad y defensa de los Estados miembros individuales y además es compatible con las políticas de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).

Los temas prioritarios de la política exterior de la UE actualmente son: la ampliación de la UE, el comercio exterior, la ayuda a los países en desarrollo, los programas de cooperación exterior y la ayuda humanitaria.

La UE divide sus relaciones exteriores por regiones con los países llamados ACP (África, Caribe y Pacífico), con Asia y Australia, con la región de los Balcanes, con Europa Central y Oriental, con América Latina, con la región del Mediterráneo, con el Medio Oriente y con América del Norte (incluyendo solamente a Estados Unidos y Canadá)<sup>23</sup>

Las relaciones políticas de la UE con América Latina se dividen en distintos niveles: sub-continental, regional y nacional. En el ámbito sub-continental la UE se relaciona anualmente con el Grupo de Río desde 1987. Los últimos encuentros fueron: la IX Reunión Ministerial institucionalizada entre la UE y el Grupo de Río en Vilamoura, Portugal el 24 de febrero, 2000 y la X Reunión Ministerial institucionalizada entre la UE y el Grupo de Río en Santiago de Chile, el 28 de marzo, 2001. Por otra parte, también a nivel sub-continental, se estableció la Primer Cumbre entre los Jefes de Estado y Gobierno de América Latina y el Caribe y la UE (EU-LAC por sus siglas en inglés) en Río de Janeiro del 28 al 29

---

<sup>23</sup> Para ampliación de la información sobre la relación de la UE con cada una de estas regiones se puede consultar la siguiente página: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/la/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/la/index.htm) (Página consultada el 5/4/2002, 8:25p m.)

de junio, 1999. El objetivo de la Cumbre de Río fue incrementar las relaciones económicas, políticas y culturales entre ambas regiones con el fin de crear una alianza estratégica. También se decidió realizar una segunda cumbre EU-LAC en Madrid del 17 al 18 de mayo, 2002.

A nivel regional la UE se relaciona con tres regiones latinoamericanas. América Central, la Comunidad Andina y el MERCOSUR. LA relación con América Central comenzó a fortalecerse a partir de 1984 cuando se organizó el Diálogo de San José en una reunión ministerial entre la UE y América Central. Desde entonces todos los años se organiza un encuentro. El último tuvo lugar en la Ciudad de Guatemala el 26 de marzo, 2001). Con la Comunidad Andina la relación quedó institucionalizada a partir de la declaración de Roma de 1996. Uno de los temas prioritarios es el establecimiento del diálogo político en la lucha contra las drogas. Finalmente, la relación UE-MERCOSUR es la más afianzada a nivel regional, porque entre ambos se ha suscrito el Acuerdo Marco.

Por último, a nivel bilateral cabe señalar la relación de la UE con México, con el que ya ha firmado el TLCUEM el cual entró en vigor, el 1° de julio, 2000 (aspectos comerciales) y el 1° de octubre, 2000 (aspectos no comerciales) y con Chile, con el cual suscribió el acuerdo de 1996.

En cuanto a las relaciones económicas entre la UE y América Latina, a nivel comercial la UE es el segundo socio comercial de América Latina y el primero para el MERCOSUR, Chile y el Grupo Andino. Entre ambas regiones de 1990 a 2000 el comercio se ha duplicado. Las exportaciones de bienes de la UE hacia América Latina en 2000 totalizaron los 54 5 millones de euro, mayormente en los sectores de maquinaria y equipo y químicos. Durante el mismo período las importaciones que efectuó la UE provenientes de América Latina totalizaron los 48.8 millones de euro, de los cuales más del 20% correspondieron a productos agrícolas. Con respecto a la IED de la UE en América Latina, ésta se incrementó de 31,179 millones de dólares a 73,915 millones de dólares entre 1996 y 1999. Esto se debió en gran parte a los programas de privatizaciones que llevaron a cabo varios países latinoamericanos primero en el sector industrial y posteriormente en los servicios. Durante el mismo período la UE se convirtió en la principal fuente de inversión en América Latina, con un incremento de 13,289 millones de dólares a 42,266 millones de dólares. Las compañías europeas, principalmente las españolas, tuvieron un papel clave en el proceso de las privatizaciones en especial en los siguientes sectores: bancos, telecomunicaciones, aeronáutica y energía. Finalmente, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha tenido un papel clave en la región desde principios de los años noventa y ha firmado acuerdos con varios países latinoamericanos<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/la/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/la/index.htm)  
(Página consultada el 7/4/2002, 4:27, p.m.)

## México inserto en la globalización

México en particular participa de la globalización económica en mayor parte formando parte de la economía de América del Norte y en especial de la de Estados Unidos. “Las relaciones comerciales y de inversión con Europa occidental fueron siempre menores y más concentradas en unos cuantos bienes: en la exportación de petróleo y de algunos minerales, y en la importación de maquinaria y determinados productos químicos”<sup>25</sup> Según Urquidí, la producción de la industria maquiladora constituye una inserción de México en el mercado estadounidense como parte de la globalización. Por otro lado, el autor enfatiza que la historia de la inserción de México en la globalización económica se inició a mediados de los años ochenta y se enfatizó a mediados de los años noventa, cuando esta participación se volvió formal e institucional. Cabe citar los esfuerzos de México por formar parte de organismos internacionales, reforzando el sistema de apertura y de eliminación de restricciones por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), del Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (y luego de la Organización Mundial del Comercio (OMC)), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y de la apertura a la IED

Cabe señalar que México se caracteriza por poseer una gran cantidad de tratados de libre comercio que le permiten el acceso preferencial a los mercados de 32 países en tres continentes, es decir, a más de 860 millones de consumidores<sup>26</sup>. Los acuerdos negociados han sido con el Norte, Centro y Sur de América, con Israel y Europa. Esto evidencia la gran capacidad negociadora de México con varias regiones. Sin embargo, de nada sirve acumular tratados comerciales si no se aprovechan. Lo importante es que el sector privado sepa sacarles provecho. Sin embargo, como se verá en el Capítulo 3, no todas las empresas mexicanas están preparadas para hacerlo. Esto evidencia una gran desigualdad.

Los beneficios de la globalización económica no son para todos, ni son equitativos. Existen fuerzas “globófobas” (en contra de la Globalización) y “globofílicas” (a favor). Ciertamente, las “globofílicas” están representadas por el sector privado, particularmente por las empresas transnacionales. Son ellas las fuerzas motoras de la inversión y las que conducen los asuntos económicos internacionales. Estas compañías son las que apoyan al TLCAN y al Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM). Las fuerzas en contra de la globalización están representadas por los excluidos del sistema (léase las compañías medianas o pequeñas desplazadas por la competencia), pero también

---

<sup>25</sup> Urquidí, Víctor, “México en la globalización: avances y retrocesos”, en: *Boletín Editorial*, El Colegio de México, septiembre–octubre, 1999, N° 81 p. 2.

<sup>26</sup> Fuente: Secretaría de Economía Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de México.

se las relaciona con movimientos sociales esporádicos no organizados<sup>27</sup> Para ilustrar mejor este fenómeno poco igualitario es interesante citar a Urquidí, quien, en su artículo titulado: "México en la Globalización: avances y retrocesos"<sup>28</sup>, plantea los aspectos negativos de la Globalización en México: Se ha creado una economía dual: el auge del sector de exportación con base en salarios bajos y que crece en parte por la inversión extranjera directa y con ayuda del TLCAN, y el "resto de la economía", que representa poco más del 60% de la demanda agregada, que no crece y se va rezagando respecto al primero. Esta dicotomía plantea todo tipo de desigualdades: sociales, económicas, de oportunidades y de calidad de vida, entre otras. Esto lleva a reflexionar sobre la globalización, que no siempre implica el acercamiento a través de fronteras desdibujadas, sino que por el contrario, este proceso puede dividir, marginar y excluir, generalmente a grandes mayorías, volviendo el proceso elitista.

### **El MERCOSUR inserto en la globalización**

Uno de los objetivos del MERCOSUR es lograr una mayor presencia y una mejor inserción en el contexto mundial<sup>29</sup>. Una de las maneras de llevarlo a cabo es a través de una amplia gama de relaciones externas con otros países y procesos de integración. Ya desde el Tratado de Asunción se ha querido resaltar el objetivo, donde se señala que los cuatro Estados parte tienen en cuenta la "importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países" como objetivo para formar el Mercado Común del Sur. Asimismo el Protocolo de Ouro Preto en el art. 34 establece que el MERCOSUR tiene "personalidad jurídica de Derecho Internacional", lo que le permite negociar como bloque ante terceros países o agrupaciones de países.

Con los primeros países que el MERCOSUR suscribió acuerdos fue con Chile y Bolivia, los que pasaron a denominarse "Estados Asociados" en 1996. Los acuerdos prevén el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre las Partes, a través de un programa de desgravación arancelaria para bienes y servicios.

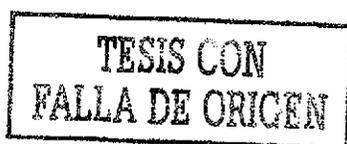
El MERCOSUR también ha establecido negociaciones con los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y con México. Con América Central, en 1998 fue firmado un Acuerdo de Cooperación en materia de Comercio e Inversión entre el MERCOSUR y los integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA, formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

---

<sup>27</sup> Como por ejemplo los que tuvieron lugar en Seattle, 1999 o Génova durante la reunión del G-8, 2001.

<sup>28</sup> *op. cit.*

<sup>29</sup> [http://www.mrecic.gov.ar/comercio/frame\\_mercosur.htm](http://www.mrecic.gov.ar/comercio/frame_mercosur.htm) (Página consultada el 5/4/2002, 5:51 p.m.)



Además, es interesante señalar que el MERCOSUR ha participado como grupo en las negociaciones que comenzaron en la Cumbre Hemisférica de Miami de diciembre de 1994 donde se establecieron las bases para poner en marcha una Zona de Libre Comercio continental a partir del año 2005, el Área de Libre Comercio de las Américas. Un ejemplo de ello ha sido que el MERCOSUR ampliado (incluyendo a Chile) ha conseguido una banca permanente en la Presidencia y Vicepresidencia del Comité de Negociaciones Comerciales a lo largo de todo el proceso negociador

El MERCOSUR también realiza reuniones periódicas con el CER (Closer Economic Relations -Australia y Nueva Zelanda-), la *Association of South East Asean Nations* (ASEAN) o Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), con la Confederación de Estados Independientes (CEI), con la *Southern African Development Community* (SADC), así como con Japón, Corea, China, Canadá y Suiza, entre otros

El MERCOSUR también se inserta en la globalización estableciendo relaciones entre regiones<sup>30</sup>. Es pertinente citar el caso más paradigmático el de la relación del MERCOSUR y la UE, importante por ser el único en su tipo entre dos procesos de integración.

Para concluir con las perspectivas del proceso globalizador en América Latina y en la UE vale la pena citar el apartado de Ramón Tamames y Mónica López: "Las Américas y la Unión Europea (UE) en la globalidad"<sup>31</sup>. Según estos autores, el alto nivel de interrelación de los mercados es una realidad. A fines del siglo XX (y comienzos del siglo XXI) a los ciudadanos de la UE les resulta difícil distinguir entre productos o servicios *nacionales*, del resto de la Unión y provenientes de otras procedencias, incluyendo el ALCA, que según los autores, seguramente abarcará, desde el 2015, todo el Hemisferio Occidental, incluyendo al TLCAN y al MERCOSUR. Esas facilidades de circulación se harán realidad a partir de las negociaciones ya en curso para construir la Zona de Libre Comercio entre la UE y MERCOSUR, y vía la llamada TAFTA, *Transatlantic Free Trade Area* (Área Transatlántica de Libre Comercio), entre América del Norte y la UE.

---

<sup>30</sup> La relación entre regiones se fue estableciendo de manera gradual. Es preciso recordar que en el Artículo XXIV del GATT se estableció una excepción al libre comercio mundial. Se aceptó que dos o más países se dieran un trato preferencial. De hecho lo que se quería lograr era justificar la legalidad de acuerdos ya existentes como por ejemplo el Benelux. Una vez que se fueron conformando los distintos procesos de regionalización, estos comenzaron a unificar su política comercial hacia diversos Estados y más adelante con otros procesos de regionalización (por ejemplo: UE-MERCOSUR).

<sup>31</sup> Tamames, Ramón y López, Mónica, *La Unión Europea*, Madrid, Alianza Editorial, 1999 p 714.

## La regionalización y el regionalismo

Dentro del proceso globalizador existen fuerzas que tienden a la regionalización y a los contactos entre regiones. Ciertos autores<sup>32</sup> analizan los procesos de regionalización como una vía hacia la globalización. Asimismo, distinguen el concepto "regionalización" de "regionalismo". Regionalización se define como el proceso mediante el cual los totales del comercio y de la inversión dentro de un espacio geográfico determinado son mayores que los de dicha región con el exterior. El término regionalismo en cambio hace referencia a los intercambios políticos entre Estados, siendo el objetivo principal de dicha relación el incremento de la cooperación económica entre las Partes<sup>33</sup>.

Andrew Hurrell<sup>34</sup> distingue cinco categorías de análisis del concepto "regionalismo". a) la regionalización, b) la conciencia regional e identidad, c) la cooperación regional interestatal, d) la integración regional promovida por los Estados y e) la cohesión regional, los cuales analiza de la siguiente manera

### a) La regionalización

El término hace referencia al crecimiento de la integración dentro de una región y al proceso de interacción económica. Esto es lo que distintos autores describen como la integración informal o "regionalismo suave". El concepto hace hincapié en los procesos económicos autónomos que conducen a niveles más altos de interdependencia económica dentro de un área geográfica determinada, los cuales son mayores a los niveles de intercambio de esa área con el resto del mundo.

Estos flujos crean un escenario propicio para la futura integración de las economías. El caso que ejemplifica un típico proceso de regionalización es el de la región Asia-Pacífico, el cual se caracteriza por ser un proceso complejo, basado en los imperativos de la especialización internacional y organizado entorno a las empresas transnacionales (ETNs), particularmente japonesas, y a redes de negocios regionales.

Otra característica que señala Hurrell es que la regionalización involucra a un gran afluente de personas y desarrolla múltiples canales y redes sociales complejas, creando una sociedad civil regional y transnacional. A nivel político, el regionalismo rompe con el carácter monolítico del Estado y conduce a la creación de alianzas intergubernamentales en diferentes ámbitos.

---

<sup>32</sup> Rosas, María Cristina, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2001. pp. 52-54

<sup>33</sup> *op. cit.*, p. 52.

<sup>34</sup> Hurrell, Andrew, "Regionalism in Theoretical Perspective" en Fawcett, Louise y Hurrell, Andrew (editores), *Regionalism in World Politics*, Oxford, Oxford University Press, 1997. pp. 38-73.

#### b) La conciencia regional e identidad

El autor explica que los conceptos "conciencia regional" e "identidad regional" son muy imprecisos. Sin embargo, considera que no se los puede ignorar ya que todas las regiones están definidas, de alguna manera, subjetivamente. La conciencia regional se define como la percepción compartida de pertenecer a una cierta comunidad y puede estar basada en factores internos y generalmente en términos de una cultura y una historia en común. También puede estar definida contraponiéndose a un "otro", como por ejemplo en el caso de Europa, la cual define su propia imagen contra la hegemonía de Estados Unidos o a nivel cultural como opuesta a lo "no europeo", especialmente el mundo árabe.

#### c) La cooperación regional interestatal

Una gran parte de la actividad regional involucra la negociación y la construcción de acuerdos o regímenes interestatales o intergubernamentales. Este tipo de cooperación puede ser formal o informal y es preciso destacar que los altos niveles de institucionalización no garantizan la efectividad o la importancia política de los mismos. Por lo tanto, la cooperación regional puede establecerse a través de la creación de instituciones formales pero también puede estar basada en una estructura menos rígida, incluyendo reuniones regulares bajo ciertas reglas.

La cooperación interestatal, además, puede estar enfocada a una gran variedad de actividades y objetivos. Por un lado pueden ser el medio para responder a desafíos externos y coordinar posturas regionales en instituciones o foros de negociación internacionales. Por el otro, pueden promover valores o resolver problemas comunes, especialmente aquellos que surjan como causa de los mayores niveles de interdependencia regional.

#### d) La integración regional promovida por los Estados

Una categoría importante de la cooperación regional es la integración económica regional, la cual incluye políticas específicas que son ejecutadas por los gobiernos y que están destinadas a reducir o eliminar las barreras al intercambio de bienes, servicios, capital y personas.

Las primeras etapas del proceso de integración tienden a concentrarse en la eliminación de barreras comerciales y en la formación de uniones aduaneras. A medida que la integración avanza, la agenda se expande e incluye las barreras no arancelarias, la regulación del mercado y el desarrollo de políticas comunes a nivel macro y micro. Generalmente se equipara el regionalismo dominado por el "modelo" europeo con la integración económica regional, aún cuando ésta constituye sólo un aspecto de un fenómeno más general.

#### e) La cohesión regional

La cohesión regional hace referencia a la posibilidad que, en un cierto momento, una combinación de los cuatro puntos mencionados anteriormente converja para lograr una unidad regional consolidada.

La cohesión puede ser entendida en dos sentidos: por un lado cuando la región juega un papel decisivo en las relaciones entre los Estados (y otros actores importantes) de esa región y el resto del mundo y por el otro cuando la región forma una base organizada para instrumentar políticas dentro de la región en una variedad de cuestiones

El regionalismo generalmente se define e términos de interdependencia, pero hay que tener en cuenta que dicha interdependencia impone costos importantes a los distintos actores. Para los que se encuentran fuera de la región, el regionalismo es potencialmente significativo a tal punto que puede implicar costos: ya sea por el impacto negativo de los acuerdos económicos preferenciales (comúnmente llamado "regionalismo maligno" que deriva el comercio y la inversión) o a través del cambio en la distribución del poder político. Para aquellos que están insertos en la región, los problemas que puede presentar el regionalismo son la pérdida de soberanía o la reducción de las opciones de política exterior.

Otros autores definen los conceptos de otra manera. Según María Cristina Rosas<sup>35</sup>, existen tres acepciones sobre la regionalización: 1) *el regionalismo interestatal o intergubernamental*, que se refiere a la relación entre dos o más Estados. Es el tipo de regionalismo más estudiado y más antiguo. Algunos ejemplos empíricos son el MERCOSUR y la UE 2) *los Estados-regiones y el regionalismo transestatal*, que hace referencia a la vinculación entre dos regiones que pertenecen a Estados diferentes, que tienen más vinculación entre sí que con el resto de las unidades del propio Estado, por ejemplo, el corredor Tijuana-San Diego y 3) *el regionalismo intraestatal*, que es la relación que existe entre distintas regiones o divisiones políticas dentro de un Estado, por ejemplo, la relación que existe entre los Estados que conforman la República Mexicana. Asimismo, define el concepto regionalismo como un proceso que incluye varias etapas, culminando en la más avanzada que es la integración. Según la autora no se puede equiparar el término 'bloque' al de 'regionalismo' porque los bloques tienen una connotación excluyente, discriminadora, en cambio los regionalismos se vinculan con la interdependencia, es decir, con una dependencia mutua de los actores. Estos pueden tener capacidades diferentes, lo que da lugar a asimetrías y vulnerabilidades.

En el continente americano, la tendencia a la regionalización se ve expresada en los diversos acuerdos bilaterales existentes, y La Cumbre de Miami de diciembre de 1994 que planteó el objetivo, aún no alcanzado, de conformar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que liberaría el comercio regional desde Alaska

---

<sup>35</sup> Rosas, María Cristina, "Federalismo, regionalización y globalización en México y Canadá" en: revista *Quórum*, Año IX, N° 70, enero-febrero, 2000 pp. 154-182.

hasta Tierra del Fuego. A nivel subregional, México forma parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que es una zona de libre comercio. En el Cono Sur se ha iniciado un proceso más ambicioso, el MERCOSUR que es una unión aduanera<sup>36</sup> que tiende a ser un mercado común. Tanto el TLCAN como el MERCOSUR representan ejemplos de la tendencia del hemisferio a la regionalización.

A Estados Unidos le interesa realizar una "integración vertical" de América Latina, empezando por una fuerte relación con México. Esta situación de énfasis en lo regional está presente en los tres bloques económicos más importantes del sistema internacional actual: Estados Unidos, Europa y Japón, la llamada "Tríada"<sup>37</sup>.

Cabe señalar que los procesos de integración regional implican una mayor flexibilidad y libertades al interior de los mismos, mientras que hacia el exterior construyen barreras que muchas veces significan fuertes restricciones, es por eso que ciertos autores consideran que en el mundo de hoy no se ha concretado aún la verdadera globalización, sino que sólo se perciben fuerzas regionalizadoras.

### **El nuevo regionalismo**

El nuevo regionalismo<sup>38</sup> surge a partir del orden mundial multipolar, al finalizar la Guerra Fría. Se define por ser multidimensional, incluyendo varios aspectos como lo político, lo económico, lo social, lo cultural, lo ecológico, etc., a diferencia del viejo regionalismo que tuvo lugar en el contexto de la Guerra Fría y que hacía hincapié solamente en cuestiones de seguridad y era creador de conflicto.

Según Hettne<sup>39</sup> el nuevo regionalismo ha sido concebido como un proyecto político y normativo que incluye tres "valores del orden mundial" que se expresan en tres resultados ideales: paz, desarrollo y sustentabilidad ecológica. Dichos valores tienen como objetivo atacar los siguientes problemas respectivamente: guerra, hambre y degradación ambiental. El nuevo regionalismo se ha entendido, por lo tanto, como un nuevo mecanismo para solucionar los conflictos.

---

<sup>36</sup> El MERCOSUR es una unión aduanera imperfecta o flexible. Se aclararán estos conceptos en el Capítulo 4.

<sup>37</sup> Kennedy, Paul, *Hacia el siglo XXI*, Madrid, Plaza & Janes, 1993. Véase también: Ohmae, Kenichi, *El poder de la Tríada*, México, McGraw-Hill, 1990, pp. 24-28.

<sup>38</sup> Ver a Hettne, Björn, "The New Regionalism: A Prologue" en UNUWIDER, *National Perspectives on the New Regionalism in the North*, Londres/Nueva York, MacMillan Press Ltd y St Martin's Press Inc., 2000, pp. xvi-xvii. También ver a Rosas, María Cristina, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2001, pp. 60-62.

<sup>39</sup> Hettne, Björn, *op. cit.*, p. xxv.

Es importante destacar que para Hettne<sup>40</sup> el nuevo regionalismo está basado en dos precondiciones: la democracia y los derechos humanos. Lo que argumenta este autor se ve reflejado en la realidad. Tal como se verá en el Capítulo 2, la UE sustenta su unidad en la democracia y en los derechos de cada ciudadano de la unión: la Carta de los derechos fundamentales de la UE fue proclamada en octubre, 2000. Sin embargo, es preciso tener presente que este reconocimiento a los derechos humanos no ha sido automático, sino que se ha ido desarrollando a través de un largo proceso<sup>41</sup>. En lo que respecta al MERCOSUR, en primer lugar no es casual que dicho proceso de regionalización se haya conformado una vez que los cuatro Estados parte dejaron atrás décadas de dictaduras militares y comenzaron a afianzar sus respectivas democracias. Por otra parte, el MERCOSUR ha avanzado mucho más rápido que la UE si se comparan los tiempos. Ya en el Tratado de Asunción (Tratado constitutivo del MERCOSUR) se hace mención en diversos párrafos a la existencia en cada uno de los Estados partes de órganos ejecutivos y legislativos que manifiestan la división de poderes. Con posterioridad ha habido varias resoluciones, especialmente de la Comisión Parlamentaria Conjunta, que hicieron hincapié en que la democracia y los derechos humanos constituyen condiciones necesarias para la existencia del MERCOSUR y para la incorporación de eventuales futuros miembros<sup>42</sup>.

En lo que respecta a la protección de los derechos humanos y la democracia en los acuerdos interregionales, la UE en la década de los años noventa ha decidido firmar con América Latina acuerdos de "tercera generación", es decir, que incluyen en el artículo 1° una cláusula de respeto a la democracia y a los derechos humanos. En el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes, firmado el 15 de diciembre, 1995, el Título I sobre objetivos, principios y ámbitos de aplicación en su Artículo 1 sobre los fundamentos de la cooperación específica: "El respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales, tal y como se enuncian en la Declaración Universal de Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo"<sup>43</sup>.

---

<sup>40</sup> Hettne, Björn, *op. cit*

<sup>41</sup> Ver el apartado: **Evolución de la tutela de los derechos humanos** en el Capítulo 2 de la presente tesis.

<sup>42</sup> Pinard, Gustavo E., *Los derechos humanos en las constituciones del MERCOSUR*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998, p. 126.

<sup>43</sup> Dromi, Roberto, y Molina del Pozo, Carlos, *Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1996, p. 273

## El regionalismo abierto

Este concepto tiene dos acepciones principales<sup>44</sup>: el concepto acotado y divulgado por el Prof. Peter Drysdale de la *Australian National University* (ANU), autor intelectual del Foro de Cooperación Económico Asia-Pacífico (APEC) y el que utiliza la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El APEC fue creado en 1989 entre países que tienen acceso al Océano Pacífico, en la actualidad el foro reúne a 21 países. Según Drysdale el Sudeste Asiático está preparado para liberalizar paulatinamente el comercio y lograr, progresivamente, una liberalización de acuerdo a los lineamientos planteados por el sistema multilateral que promueve la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Según señala Kuwayama, la integración regional del Sudeste Asiático es un ejemplo a notar. Aunque ha aumentado el comercio intrarregional su volumen tiene menor importancia en comparación con las cifras que reporta el comercio extrarregional, ya que esos países tienen acceso tanto al mercado estadounidense como al europeo. Por esto se observa una tendencia a la internacionalización en esta región, sobre todo en la Cuenca del Pacífico donde la influencia de Estados Unidos es muy notoria<sup>45</sup>.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) define su concepto de regionalismo abierto como un proceso de interdependencia económica a escala regional que se lleva a cabo a través de acuerdos preferenciales de integración en un contexto de apertura y desregulación con el objetivo de incrementar la competitividad de los países y de generar un escenario económico internacional más abierto y transparente<sup>46</sup>.

Para lograr este objetivo, la CEPAL indica que los acuerdos de integración deberían tender a eliminar las barreras comerciales entre los firmantes, en el marco de sus políticas de liberalización comercial frente a terceros, favoreciendo al mismo tiempo la adhesión de nuevos miembros a los acuerdos. Es por eso que se considera al regionalismo abierto como la opción menos mala para enfrentar un escenario externo desfavorable de la región<sup>47</sup>.

<sup>44</sup> Ver a Rosas, María Cristina, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2001. pp. 58-60

<sup>45</sup> Kuwayama, M "Regionalización abierta de América Latina para su adecuada inserción internacional", en CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1994. p. 32.

<sup>46</sup> CEPAL, *op. cit.*, p. 8.

<sup>47</sup> *Ídem*, p. 13



La CEPAL sostiene que para lograr la regionalización primero es necesario que los países individualmente realicen reformas económicas. En este contexto, deberán superar los desajustes macroeconómicos, y para tal fin se deben superar los déficits en las balanzas de pagos y deben facilitar el ajuste de las cuentas externas y evitar así los efectos adversos al comercio intrarregional. En síntesis, la CEPAL propone cuatro orientaciones centrales para llevar adelante un proceso de regionalismo abierto: 1) el fortalecimiento de la credibilidad de los acuerdos y el apoyo a las balanzas de pagos, 2) el manejo de los desequilibrios comerciales, 3) el reforzamiento de los sistemas de pagos y 4) el financiamiento de las exportaciones<sup>48</sup>.

Sin embargo, aunque a nivel teórico y retórico el análisis de la CEPAL parezca transparente e inofensivo, es preciso analizarlo con detenimiento porque puede ser muy riesgoso para la misma América Latina. Tal como lo menciona María Cristina Rosas<sup>49</sup>, el concepto de regionalismo abierto para la CEPAL parece ser más un fin en sí mismo que un medio para acceder a un sistema multilateral. Seguir al pie de la letra las cuatro orientaciones de la CEPAL puede ser un riesgo o directamente una imposibilidad si no se cuenta con reservas. Por ejemplo, tal como se analizará en el Capítulo 5, un país como Argentina, que durante los años de vigencia del Plan de Convertibilidad (1991–2001) se dedicó a privatizar la mayoría de sus empresas estatales con el fin de obtener recursos para poder seguir manteniendo al mismo sistema de convertibilidad, finalmente se encontró a finales de 2001 con una escasez total de recursos y tomó medidas drásticas como el congelamiento de las cuentas bancarias evidentemente no podrá cumplir con la receta de la CEPAL. Por otra parte y tal como lo sostiene María Cristina Rosas, las reformas de ese tipo (incluyendo las privatizaciones) se les exigen a los países de América Latina pero no son implementadas en casa por sus socios comerciales e inversores que pertenecen al mundo desarrollado. Cabe señalar que la UE sigue manteniendo su Política Agrícola Común (PAC), la cual no beneficia al desequilibrio comercial en la relación MERCOSUR–UE, para citar sólo un ejemplo. Conclusión: el regionalismo abierto parece no ser justo tal como ha sido planteado por este enfoque.

### 1.2.2.2. Interdependencia

Desde la década de los años sesenta se ha hablado de interdependencia analizando las diversas situaciones en las cuales se presentaba una relación de comercio desigual. Para ciertos autores la teoría de la interdependencia surgió después de la crisis del petróleo de 1973–1974<sup>50</sup>. Sus principales autores han sido Joseph Nye y Robert Keohane.

---

<sup>48</sup> [dem, pp. 69-72.

<sup>49</sup> Rosas, María Cristina, *op.cit.*, pp 59–60

<sup>50</sup> Ver: Dougherty, James E, Pfaltzgraff, Robert L., *Contending Theories of International Relations*, New York, Longman, 1996

El término interdependencia puede entenderse como una relación de dependencia mutua, sin descartar que la relación puede estar desequilibrada, a causa de las asimetrías, vulnerabilidades y diferentes capacidades de cada una de las partes

A partir de 1973, con la crisis del petróleo, se desarrollaron nuevas teorías de las relaciones internacionales. Ciertos analistas, entre ellos Joseph Nye y Robert Keohane<sup>51</sup>, comenzaron a percibir que ya no sólo podían concebir al mundo en términos realistas, midiendo las capacidades políticas, militares y estratégicas, es decir, a través de la "alta política", como la llamaba Hans Morgenthau<sup>52</sup>. Los países de Medio Oriente que anteriormente a la crisis habían poseído un menor poder relativo, a partir de ese momento incrementaban su poder político y económico. Esta situación puso en evidencia que el poder político-militar ya no era el único a considerar sino que el poder económico, entre otros, era muy importante para ganar poder. Además, detectaron que todos los Estados estaban relacionados en muchos más aspectos más allá del interés político y que podían sacar más ventajas a sus relaciones si cooperaban con otros Estados que en algún momento les traerían ventajas. La noción de cooperación es clave y se contrapone a la de conflicto que siempre estaba presente en los análisis realistas.

Por otra parte, la Interdependencia establece que la manipulación económica constituye un fuerte arma de poder así como las instituciones internacionales. Propone el bienestar nacional como objetivo primordial para lograr un *status quo* internacional. Las principales variables que utiliza para desarrollar sus argumentos son: sensibilidad, vulnerabilidad, simetría y asimetría

**Sensibilidad** implica cuánto y con qué velocidad afecta la dependencia de un Estado a otro. **Vulnerabilidad** se define como la capacidad de respuesta ante un cambio en la relación de interdependencia. La **simetría o asimetría** dependen del equilibrio del poder: a mayor equilibrio, mayor simetría y viceversa. Resulta casi imposible que se presente una situación de simetría absoluta, es más probable que uno de los Estados se beneficie más que los demás, debido a que detenta un poder mayor y está en condiciones de presentar las reglas del juego. Dicho poder, tal como se ha especificado anteriormente, puede ser de diversa índole: político, militar, económico, comercial, financiero, etc

---

<sup>51</sup> Ver: Keohane, Robert O. y Nye, Joseph S., *Power and Interdependence. World Politics in Transition*, Boston/Toronto, 1977, Keohane, Robert O. *Después de la hegemonía Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1984. También es pertinente consultar autores que citan la Teoría de la Interdependencia como: Wilhelmy, Manfred, *Política Internacional Enfoques y Realidades*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, pp 70-77 y del Arenal, Celestino, *Introducción a las relaciones internacionales*, Madrid, Tecnos, 1994, pp. 31, 107, 123, 151, 182, 270, 310, 312-329, 377, 420 y 482.

<sup>52</sup> Hans Morgenthau es considerado el padre del Realismo Político. Ver: Morgenthau, Hans J., *Política entre las Naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986.

La teoría de la Interdependencia puede aplicarse al tema de la presente tesis porque, en primer lugar, en ella se analizan las relaciones económicas además de las políticas. Al suscribir acuerdos o tratados de libre comercio con la UE, tanto México como los Estados partes del MERCOSUR manifiestan un interés. Sin embargo, es preciso subrayar que dichos Estados latinoamericanos son sensibles con respecto a su relación con sus principales socios comerciales. En el caso de México, está claro que no presenta una dependencia hacia la UE sino que en cierto modo puede argumentarse que es dependiente de Estados Unidos en varios aspectos<sup>53</sup> y en particular en aquellos relacionados con el comercio y con la IED<sup>54</sup>

El MERCOSUR es sensible respecto de la UE porque implica su mayor socio comercial y también en lo referente a la IED. Los porcentajes de participación de la UE en el comercio y la IED en el MERCOSUR superan ampliamente el nivel de participación del MERCOSUR en la UE. Es decir, que en términos generales el poder no está equilibrado en la relación de la UE con México y el MERCOSUR. A pesar de estas diferencias ambas partes están dispuestas a “cooperar”. Sin embargo, la cooperación no siempre se percibe. Por ejemplo, en materia agrícola la UE sigue manteniendo fuertes restricciones hacia los productos provenientes de Estados externos a la Unión. Dicha situación perjudica enormemente al MERCOSUR y en menos medida a México en ese rubro.

---

<sup>53</sup> Mónica González presenta claramente esta dependencia citando los siguientes datos: México depende de sus importaciones a Estados Unidos de leche, frijol, maíz y otros alimentos básicos, posee con su vecino del Norte una deuda externa de 170 mil millones de dólares, se realizan 300,000 cruces ilegales anuales (cifra de 1998, que tiende a elevarse), mil ilegales diarios ingresan a Estados Unidos provenientes en particular de los Estados de: Zacatecas, Guerrero, Jalisco y Guanajuato, absorbiendo el 10% de la fuerza laboral mexicana, se producen 50 millones de cruces legales anuales. Asimismo, en Estados Unidos viven 5 millones de mexicanos legales, 15 millones de mexicano-americanos, dos millones de ilegales residen en ciudades como: Los Ángeles, Chicago, San Antonio, Las Vegas y Nueva York, los cuales envían a México remesas que totalizan 95 mil millones de dólares. Ver: González Jiménez, Mónica, “Características y escenarios del nuevo milenio: el papel de México” en Uscanga, Carlos (coordinador), *Los nuevos desafíos de la política exterior de México en los escenarios regionales*, México, Institución Paradigma de Actividades Científico Culturales, 2000. p. 26.

<sup>54</sup> Es preciso señalar que la dependencia de México hacia Estados Unidos no es unilateral: Estados Unidos también depende en buena medida de México. Para ilustrar este hecho es interesante analizar las estadísticas presentadas en: Rosas, María Cristina, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2001. pp. 202 y 275. En el año 1996 México representó para Estados Unidos su tercer socio comercial después de Canadá y Japón y por otra parte Estados Unidos exportó a México un 48% del total destinado a América Latina y el Caribe y adquirió de México el 60% del total de sus importaciones latinoamericanas. Estados Unidos también necesita de México como proveedor de energía, para abastecerse durante las recurrentes crisis energéticas que ha sufrido el país en los últimos años, en particular en el Estado de California. Por lo tanto se puede afirmar que la relación México-Estados Unidos es interdependiente, más allá de las sensibilidades, las vulnerabilidades y las asimetrías que conlleva dicha relación.

A partir del análisis anterior se puede afirmar que en la relación entre la UE y América Latina, existen asimetrías, porque los países latinoamericanos están menos desarrollados. Las diferencias, sin embargo, se contemplan, por ejemplo, cuando en la firma de acuerdos de libre comercio, los países menos desarrollados tienen un margen de tiempo más amplio para liberalizar, por ejemplo, el comercio.

Sin embargo, las desigualdades entre los países de América Latina y los de la UE siguen presentes, no sólo en los niveles de desarrollo, sino también, como ya se ha mencionado anteriormente, en los términos de intercambio comercial. Peter Smith<sup>55</sup> caracteriza esta desigualdad como "el problema de la significancia asimétrica"<sup>56</sup>. Según este autor, existen razones por las cuales las naciones de América Latina – como México, Chile y los miembros del MERCOSUR – buscan vínculos estrechos con poderes extra-hemisféricos en Europa. Desde mediados de los años noventa México ha subrayado la importancia de la "diversificación" en las relaciones diplomáticas y económicas. Brasil también aspiró a consolidar lazos con Europa. Para enfatizar este aspecto, el presidente Fernando Henrique Cardoso insistió que Europa era "central" para Brasil, e implícitamente, para el resto de Sudamérica. Lo que se pregunta Smith es si los socios de América Latina comparten esta misma convicción. ¿Qué tan importante es América Latina para Europa? La triste respuesta, según el autor, es que no mucho.

Esta "triste respuesta" a la que hace referencia Peter Smith significa que América Latina asigna una alta prioridad a sus negociaciones con la UE, pero la UE le otorga una relevancia mucho menor a América Latina. Este autor sostiene que esta "significancia asimétrica" puede generar un potencial para la mala comunicación o el desencanto en las discusiones entre América Latina y la UE.

Peter Smith ilustra esta problemática con cifras: los indicadores comerciales demuestran esta asimetría. Durante mediados de los años noventa, la "Tríada" – Estados Unidos, la UE y Japón – comerciaba más con países de avanzada industrialización que con las áreas en desarrollo. La UE canalizó aproximadamente el 2% de su comercio total con América Latina<sup>57</sup>.

---

<sup>55</sup> Peter Smith explica asimetrías entre América Latina y Europa pero no pertenece a la Teoría de la Interdependencia

<sup>56</sup> Smith, Peter H., *The Talons of the Eagle*, Nueva York, Oxford University Press, 2000, pp. 341–342.

<sup>57</sup> Los flujos comerciales entre la UE y los países de América Latina enfatizan la asimetría. Según cifras de Peter Smith, en 1996 Brasil comercializó US\$ 26.3 mil millones con la UE – lo que representaba el 25% del total comercial de Brasil, pero menos del 1% del total de comercio de la UE. El MERCOSUR mostró un perfil similar: 22.4% de su comercio fue con Europa, lo que representó sólo el 2.4% del comercio exterior de la UE. Estas asimetrías también se comprueban cuando se analizan las estadísticas del comercio entre México y la UE, el cual ha sido deficitario para México durante los últimos años. Véanse estadísticas de la Secretaría de Economía (México), de la Comisión Europea y de EUROSTAT.



### 1.2.2.3. Pluralismo

Para el Pluralismo<sup>58</sup>, el Estado es uno de los principales actores aunque no el único de las relaciones internacionales. En este aspecto, por más que el tema sobre las relaciones de la UE con América Latina pueda estar enmarcado, a simple vista, por relaciones interestatales, el papel que juegan otros actores dentro y fuera del Estado es de suma importancia. En este sentido, la teoría también plantea que el Estado no es un actor unitario y que es posible que se presenten divergencias dentro de distintos sectores del mismo<sup>59</sup>.

Esta situación se ha demostrado en la realidad. El proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) puede analizarse desde este punto de vista de la explicación Pluralista sobre la característica de los actores. Uno de los actores muy interesados en las negociaciones de dicho Tratado eran las empresas transnacionales. Muchas veces, durante el proceso de negociación, los intereses de la Secretaría de Comercio mexicana y la del sector privado eran divergentes. Por ejemplo, este choque ocurrió a mediados de octubre de 1999, cuando el Secretario de Comercio, Herminio Blanco, anunció que la negociación comercial entre México y la UE no terminarían durante la octava ronda, por lo que sería imposible que el acuerdo entrara en vigor el 1° de enero, 2000. Sin embargo, el sector privado consideraba imprescindible que las negociaciones para el Tratado terminaran antes de finalizar 1999<sup>60</sup>.

Esta diversidad de intereses demuestra que no siempre existe un consenso en el Estado, y que éste no puede tomarse como un actor unificado, porque dentro de él puede haber fuerzas e intereses divergentes.

Otro de los puntos que menciona la teoría Pluralista es que la agenda de política exterior es extensa. Esta cuestión es central cuando se analizan las alternativas que presenta la UE a América Latina. La relación entre estas dos regiones se ha desarrollado alrededor de varios aspectos, algunos de los cuales se han institucionalizado en los Acuerdos y Tratados de libre comercio, que, a pesar de su nombre, también incluyen temas no comerciales.

---

<sup>58</sup> Para desglosar las categorías principales del Pluralismo se han consultado las siguientes fuentes: del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, México, Rei, 1993, pp.376–382 y Viotti, Paul R. y Kauppi, Mark V., *International Relations Theory, Realism, Pluralism, Globalism*, New York, MacMillian Publishing Company, 1993.

<sup>59</sup> Tampoco se comportan de manera unánime las empresas transnacionales e inversionistas europeos.

<sup>60</sup> Para mayor información consultar el diario *El Economista*, miércoles 13 de octubre, 1999, Industria y Comercio, p. 30

Así, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea contiene una cláusula democrática y de derechos humanos, y un apartado especial sobre cooperación

Por otra parte, para el Pluralismo el poder es medido en términos multidimensionales. Las relaciones entre la UE y América Latina (en particular los casos de México y el MERCOSUR) en los años noventa no puede dejarse de analizar en el aspecto comercial, porque la tendencia de Latinoamérica es poner los ojos en el viejo continente e institucionalizar la relación a través de Acuerdos y Tratados. Sin embargo, los intercambios entre las dos regiones no son solamente de índole comercial. La cláusula democrática cada vez tiene más peso en las negociaciones, así, por ejemplo, si alguna de las partes considera que la democracia no es respetada, puede obstaculizar el logro de acuerdos satisfactorios. Cabe señalar que de manera paralela, estas cláusulas condicionantes tienden a exportar valores importantes para la UE<sup>61</sup>

El gran aporte del Pluralismo, entonces, es que tiene en cuenta las divergencias en los intereses de diversos actores clave (incluyendo a distintos actores, además del Estado) en las relaciones entre América Latina y la UE. Asimismo, considera que la agenda está formada por varios asuntos, que en determinado momento de la relación pueden ganar peso y ser determinantes en las negociaciones.

#### **1.2.2.4. Teorías de la integración**

Las Teorías de la integración<sup>62</sup> analizan el fenómeno de la integración desde distintos niveles: 1) a nivel nacional entre distintas divisiones políticas de una comunidad nacional, 2) a nivel regional, entre distintos Estados que conforman una región, y 3) a nivel internacional, entre todas las unidades que conforman el sistema internacional. Para efectos del tema de esta tesis, el nivel que se debe analizar es el 2) Las teorías de la integración entonces pueden ayudar a contextualizar la conformación de la UE y también la del MERCOSUR.

Celestino del Arenal, citando a Ernst Haas explica que el fenómeno de la integración es muy complejo y que por lo tanto es difícil encontrar una noción unificada por parte de todos los teóricos. En lo que sí existe un consenso es en la noción que un proceso de integración implica una unificación cooperativa y no coercitiva. Si se lleva este concepto a la realidad de los casos analizados en esta

<sup>61</sup> Un hecho que merece ser destacado ha sido la oposición de Italia a firmar el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México a principios de julio, 2000, por considerar que este último no es un país democrático. Italia tiene una tradición política pluripartidista que contrasta con la trayectoria de siete décadas de gobierno del PRI en México. Otro ejemplo ha sido la protesta en Europa de la presidenta del PRD, para que el viejo continente, en el marco de la cláusula democrática del Tratado, hiciera presión al gobierno mexicano para que se revisara el proceso electoral en el estado de Tabasco, donde el resultado de las elecciones de octubre, 2000, según el PRD, no fueron legítimas, luego de asignársele la victoria al candidato del PRI.

<sup>62</sup> Estas teorías son tratadas en: del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, México, Rei, 1993, pp. 259-272

tesis: la UE y el MERCOSUR, se lo puede verificar. La UE surgió como idea después de la Segunda Guerra Mundial, para terminar con la guerra y en particular para acabar con la confrontación entre Francia y Alemania. Así surgió la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA). La situación del MERCOSUR fue diferente, no existía una guerra entre sus miembros, pero sí rivalidades marcadas. Y además cabe puntualizar que el MERCOSUR sólo pudo ser conformado una vez que hubo "paz interna" dentro de cada uno de los Estados que lo conforman. Recién en la década de los años noventa, cuando ya habían concluido los períodos de dictaduras militares el MERCOSUR pudo ser posible. Por otra parte, en 1991 la Guerra Fría ya se había desvanecido, lo que contribuyó a un ambiente más cooperativo que daba inicio al "nuevo orden mundial".

En lo que los teóricos no se ponen de acuerdo es acerca del significado de la integración. Para algunos implica un resultado o un estado. Pero para la mayoría de ellos constituye un proceso y para analizarlo los autores se centran en sus causas y en sus variables. Si se comparan las variables que caracterizan al proceso de integración de la UE y del MERCOSUR se pueden detectar asimetrías entre ambos: el primero ha sido un proceso mucho más largo en el tiempo, que ha pasado por varias etapas: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica y monetaria. El próximo paso sería la concreción de la unidad política. A través de estas etapas vale la pena destacar el papel que han tenido las instituciones comunitarias. El MERCOSUR, en cambio, sólo ha experimentado las dos primeras etapas del proceso de integración: la de área de libre comercio y la de la unión aduanera imperfecta o flexible<sup>63</sup>. Por otra parte no cuenta con instituciones desarrolladas al estilo europeo, sino que las relaciones entre las partes siguen siendo fundamentalmente intergubernamentales. De ahí la asimetría entre ambos procesos.

Las teorías de la integración se desarrollaron a partir de la Segunda Guerra Mundial estudiando la integración regional en general, pero centrandose su análisis en la integración europea. Es por eso que se puede visualizar una influencia mutua entre el desarrollo de la teoría y el proceso integrador europeo propiamente dicho.

Estas teorías se dividen en diferentes corrientes, entre las cuales se encuentra el funcionalismo, que se desarrolló entre las dos guerras mundiales, siendo David Mitrany su principal teórico y el neofuncionalismo que se desarrolló durante los años cincuenta y sesenta, representado principalmente por Philippe Schmitter. Según el funcionalismo, la unidad política dominante de la sociedad internacional cada vez resultaba menos adecuada para satisfacer las necesidades de los individuos por circunscribirse en un territorio, mientras que las necesidades individuales sobrepasaban las fronteras estatales. La visión de Mitrany era socioeconómica y afirmaba que una vez que se formaran organizaciones que satisficieran las necesidades ampliadas, entonces la guerra desaparecería.

---

<sup>63</sup> En el Capítulo 4 se aclarará el concepto de unión aduanera imperfecta o flexible.

Además, vale destacar que para el funcionalismo el proceso integrador es acumulativo, es decir que la cooperación genera cooperación en otros ámbitos, lo que provoca una especie de ramificación (*spill over*) que puede incluso llegar a afectar a la soberanía del Estado. Así se conforma una nueva lealtad, ya no al Estado sino hacia la nueva unidad que se va conformando, creando una sociedad "funcional", donde las unidades ya no se basan en criterios territoriales sino funcionales.

El neofuncionalismo surgió a partir de las críticas hechas al funcionalismo y como reacción al behaviorismo estadounidense de la década de los años cincuenta. Posee muchas similitudes con el funcionalismo pero una de sus diferencias es que los neofuncionalistas hacen más énfasis en el proceso político y acentúan más el aspecto conflictivo. Según Schmitter el mecanismo del *spill over* puede definirse como "el proceso en el cual los miembros de un esquema de integración –de acuerdo sobre algunos fines colectivos en base a diferentes motivos, pero desigualmente satisfechos con el logro de los mismos– tratan de resolver su insatisfacción, ya recurriendo a la colaboración en otro sector relacionado (extendiendo el *alcance* de su implicación mutua), ya intensificando su implicación en el sector original (incrementando el *nivel* de mutua implicación), ya ambos"<sup>64</sup>. En consecuencia el neofuncionalismo hace hincapié en el proceso de integración en el cual las élites políticamente significativas redefinen sus intereses centrándose más en lo regional que en lo nacional y ven a las instituciones supranacionales como las más aptas para satisfacer sus intereses.

Los conceptos neofuncionalistas pueden aplicarse en la actualidad. Por ejemplo, tal como se verá en el análisis de la Cumbre de Niza en el Capítulo 2, se podrá observar que el mecanismo del *spill over* aún sigue vigente. Las unidades políticas (ya sea la Comisión Europea o un Estado en particular) pueden estar insatisfechas con respecto a cierto tema o mecanismo, pero lo que se vislumbra es que los intereses se redefinen para lograr que el proceso integrador siga avanzando.

## Conclusión

Como balance del marco teórico es preciso remarcar que se han presentado hipótesis tanto para la relación de la UE con México como para la que posee con el MERCOSUR, asimismo se ha presentado una hipótesis global.

Por otra parte, se han elegido cuatro grandes enfoques teóricos para explicar y contextualizar ciertas categorías de análisis y conceptos que se verán en los próximos capítulos. Entre ellos vale la pena resaltar el concepto de **apertura comercial y desregulación** en el marco de las relaciones entre la UE y América Latina que explican las Teorías de la Globalización. Además, para analizar cómo se insertan tanto la UE como México y el MERCOSUR en la globalización, se ha

---

<sup>64</sup> Schmitter, Philippe C., "Three Neofunctional Hypothesis about International Integration", *International Organization*, vol. 23 (1969), p. 162. Citado por: del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, México, Rei, 1993, pp. 264–265.

presentado un apartado de cada una de estas posturas. Se puede concluir que en el caso de México su prioridad sigue siendo su relación con América del Norte y en especial con Estados Unidos, sin embargo no se puede dejar de señalar la importante cantidad de tratados de libre comercio que este país ha suscrito con tres continentes, los cuales involucran a más de 800 millones de consumidores, incluyendo los 376,455,153<sup>65</sup> que pertenecen a la UE. El MERCOSUR también se ha preocupado por firmar acuerdos con otros países y regiones, en particular cabe señalar el Acuerdo de Asociación con Chile y Bolivia y el Acuerdo Marco con la UE, además de un gran número de encuentros con países y grupos de países de todos los continentes. La UE por su parte establece sus relaciones en distintos niveles sub-continental, regional y nacional. En cuanto a la relación económica con América Latina no hay que dejar de lado que a nivel comercial representa el segundo socio de América Latina en general y el primero para el MERCOSUR.

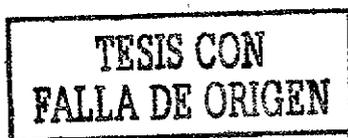
Tanto la UE como el MERCOSUR constituyen procesos de **regionalización**, por eso es importante comprender qué significado tienen los conceptos de regionalismo y regionalización, los cuales ya han sido analizados. Vale la pena subrayar que para autores como Björn Hettne, **el nuevo regionalismo** tiene como pre-requisito el respeto a la **democracia** y a los **derechos humanos**. En los próximos capítulos se analizará cómo se ha incorporado esta "cláusula democrática" en los procesos de regionalización estudiados: la UE y el MERCOSUR y cómo éstos la incluyen a la hora de firmar acuerdos con terceros, como es el caso del TLCUEM y el Acuerdo Marco entre la UE y el MERCOSUR.

La acepción cepalina del **regionalismo abierto** exige a los países latinoamericanos la realización de **reformas económicas** para **superar desajustes macroeconómicos** y **evitar efectos adversos al comercio intrarregional**. Estos conceptos han sido analizados citando el caso argentino, donde se han aplicado; sin embargo, no se pudo evitar caer en la crisis. Como ya se ha mencionado en ciertas ocasiones este tipo de recomendaciones son demandadas por la UE, quien no las toma en cuenta para sí misma, por ejemplo, al imponer al MERCOSUR fuertes restricciones al comercio de productos agrícolas a través de la PAC.

La **asimetría** es abordada por diversas teorías como la Interdependencia y las Teorías de la Integración así como por aportaciones individuales como las de Immanuel Wallerstein y Peter Smith. Las relaciones asimétricas se llevan a cabo entre la UE con México y el MERCOSUR no solamente porque la UE incluye a países desarrollados y los latinoamericanos se encuentran en un nivel de desarrollo menor, sino porque el nivel de importancia que se atribuyen mutuamente es distinto. Por otra parte, es importante resaltar que las Teorías de la Integración que analizan las variables que caracterizan los procesos de integración, pueden ser útiles para detectar asimetrías entre esos procesos. Si se compara la UE con el MERCOSUR se puede concluir que ambos han atravesado diversas etapas, sin embargo los procesos en la actualidad son asimétricos,

---

<sup>65</sup> Datos de EUROSTAT, 2000.



porque la UE se encuentra en un estadio más evolucionado, al haber concretado la unión económica y monetaria. En cambio el MERCOSUR recién se encuentra en la etapa de unión aduanera y todavía no la ha cumplido al 100%, se trata, pues, de una unión aduanera imperfecta o flexible. Por otra parte, otra asimetría que se percibe es en cuanto al grado de evolución de las instituciones de ambos procesos de integración. Las de la UE son entidades supranacionales y las del MERCOSUR solamente son de carácter intergubernamental.

El concepto de **sensibilidad** que aporta la Interdependencia es importante para comprender, por ejemplo, que el MERCOSUR es sensible respecto de la UE porque ésta implica su mayor fuente de comercio e inversiones externas directas.

La interdependencia y también las Teorías de la Integración explican que entre los actores pueden ser posibles las relaciones de **cooperación**. El neofuncionalismo además agrega que la cooperación en un ámbito puede generar cooperación en otros ámbitos, produciéndose un efecto de ramificación (*spill over*). Esto no significa que en algún momento no puedan surgir relaciones de **conflicto**, pero lo que prima en última instancia es la cooperación. Es evidente que tanto el MERCOSUR como la UE nacieron con el fin de evitar el conflicto, en el caso de la UE para erradicar la guerra y la rivalidad franco-germana, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, y en el del MERCOSUR para terminar con la rivalidad argentino-brasileña y en un contexto de democratización y nuevo orden mundial. En cuanto a las relaciones interregionales entre la UE y el MERCOSUR la cooperación se logra, sin embargo en algunos aspectos todavía no se ha alcanzado, por ejemplo cuando la UE se niega a flexibilizar la PAC.

La interdependencia y el Pluralismo además se han considerado porque analizan los **diversos temas de la agenda internacional**. En la presente tesis está claro que los temas de la agenda entre la UE y los casos estudiados de América Latina son variados: entre ellos se encuentran los comerciales y los no comerciales, incluyendo los aspectos políticos como el tema del respeto a la democracia y a los derechos humanos y los financieros, como la IED. El Pluralismo además explica que **el Estado no es un actor unificado**, en él existen diversos grupos con puntos de vista diferentes. Esta situación se ha comprobado a lo largo del proceso de negociación del TLCUEM, por ejemplo cabe mencionar la divergencia de intereses entre la Secretaría de Comercio de México y el sector empresarial. Por otra parte es importante recordar que para el Pluralismo **el Estado no es el único actor**, también existen otros. En la presente tesis un actor que se analizará con detenimiento será el que está representado por las **empresas transnacionales (ETNs)** europeas en su relación con México y el MERCOSUR.

Las Teorías de la Integración, por su parte, han sido elegidas dentro de este marco teórico porque explican la **conformación de los procesos de integración**. En el tema de esta tesis este análisis es pertinente para contextualizar cómo se han ido formando la UE y el MERCOSUR. En el próximo capítulo se analizará cómo se ha integrado la UE a lo largo de su historia, y en el Capítulo 4 se explicará cómo lo ha hecho el MERCOSUR.

## **Capítulo 2**

### **El proceso de integración de la Unión Europea (UE)**

## 2. El proceso de integración de la Unión Europea (UE)

*Europa –lo decía Salvador de Madariaga en 1951– tendrá que volver a pensar, sentir y escribir su historia; no, por cierto, para blanquear de cal hipócrita lo que en su historia hay de negro– que no es poco– sino para colocar cada hecho en su sitio y darle su significación, no ya nacional, sino europea en su conjunto.*

**Fernando Suárez González**

Doctor en Derecho Comparado por la Universidad de Bolonia. Presidente de honor de la Academia Iberoamericana de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social

El caso de la UE es muy particular en el mundo de hoy, al ser el ejemplo de regionalismo más acabado de todos rompe con el paradigma de Estado<sup>66</sup> como actor fundamental en el sistema internacional, tal como lo consideraban los realistas políticos. Hoy la Unión Europea es una entidad supranacional en muchos aspectos. La unión económica y monetaria de los 11 países que la conforman ha sido una gran meta alcanzada, que permite creer que la unión política puede ser posible, creando así un "Estado regional". De suceder este fenómeno se pasaría a otra etapa en la historia de las relaciones internacionales, que se podría parangonar a otras "revoluciones" tales como la aparición del Estado-nación en el siglo XVI. Un Estado regional que unificara todos los ámbitos, incluyendo la política significaría una evolución en el escenario internacional. Quizás esto suene imposible, pero ya se está experimentando la unión monetaria en 12 países de la UE, lo que años atrás, especialmente después de las guerras mundiales, hubiera parecido totalmente utópico.

El camino hacia la integración política no es una tarea fácil, sin embargo, la UE es el proceso de regionalización que está mejor preparado para llevarla a cabo. Desde sus inicios, el proceso hacia la integración europea ha dado pasos firmes, avanzando desde una simple zona de libre comercio hasta concretar, en la actualidad, la unión económica y monetaria. A pesar de no haber logrado una política exterior muy homogénea – el caso de la participación europea en la ex Yugoslavia es un ejemplo –, existe una voluntad política fuerte de avanzar hacia instancias superiores de integración.

Las grandes etapas que consolidaron la UE han sido numerosas, comenzando el 9 de mayo de 1950, fecha que marca el "acta de nacimiento" de la Unión. Fue entonces cuando Robert Schuman, Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, propuso establecer entre su país y Alemania una Comunidad del carbón y del acero. En 1951 Bélgica, la República Federal de Alemania, Francia, Italia,

---

<sup>66</sup> Este hecho refuerza los enfoques interdependentistas y pluralistas que sostienen que el Estado ha dejado de ser "el actor" de las relaciones internacionales

Luxemburgo y los Países Bajos firmaron el Tratado de París, que instituyó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). En 1957 se firmó el Tratado de Roma que instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). En 1962 se puso en marcha la Política Agrícola Común (PAC) que estableció un mercado único y en consecuencia precios únicos para gran parte de los productos agrícolas. El año 1968 marcó la culminación de la Unión Aduanera, que abolió todos los derechos de aduana entre los Estados miembros e instauró el arancel externo común.

En 1973 Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se adhirieron a la Comunidad Europea, en 1981 Grecia entró a la Comunidad y en 1986 hicieron lo propio España y Portugal. El 3 de octubre de 1990 los cinco *landers* de la ex República Democrática Alemana ingresaron a la Comunidad como parte de una Alemania unificada

Del 9 al 11 de diciembre de 1991 el Consejo Europeo aprobó los Tratados de la Unión Monetaria y de la Unión Política, que fueron firmados por los 12 jefes de Estado y de Gobierno en Maastrich, Países Bajos, el 7 de febrero de 1992. El 1° de enero de 1993 entró en vigor el Mercado Único Europeo, que implicó la libre circulación de personas, bienes, capitales y servicios en los 12 Estados miembros. El 1° de noviembre de 1993 entró en vigor el Tratado de la Unión Europea suscrito en Maastrich, y a partir del 1° de enero de 1994 se conformó el Espacio Económico Europeo, formado por la UE y la Asociación Europea de Libre Comercio, creando un mercado único de 19 países.

En 1995 se logró la adhesión de Finlandia, Suecia y Austria. Suiza y Noruega no aceptaron por referéndum. En 1997 se firmó el Tratado de Amsterdam, que incorporó modificaciones en la correlación de fuerzas de las instituciones comunitarias. En 1999 se firmó el Tratado de Helsinki, sobre Política Exterior y Seguridad Común. También en ese año comenzó a operar la moneda única, el euro, en 11 de los 15 países (excluyendo a Grecia, el reino Unido, Dinamarca y Suecia), solamente en el ámbito de las transacciones gubernamentales. Desde el 1° de enero, 2001 Grecia también adoptó al euro como moneda.

En el Tratado de la UE (Tratado de Maastrich), se planteó la necesidad de revisar los Tratados mediante Conferencias Intergubernamentales (CIG) para abordar las cuestiones que en Maastrich no se pudieron resolver. Estas conferencias se organizan cada seis meses, coincidiendo con la presidencia de la UE, en las cuales participan los Jefes de Estado o de Gobierno. La primera CIG del milenio comenzó el 14 de febrero de 2000. Del 7 al 11 de diciembre de 2000 en Niza, Francia, se llegó a un acuerdo. Unas semanas después, el 26 de febrero de 2001, los Jefes de Estado o de Gobierno firmaron el Tratado y se inició un proceso de ratificación del mismo por parte de todos los Estados miembros por vía parlamentaria y referéndum.

Este Tratado nació como sucesor del Tratado de Amsterdam de 1997, que dejó asuntos pendientes. Los objetivos de Niza fueron diversos: desde reformar las

instituciones comunitarias, como ampliar el número de votos en el Consejo de Ministros hasta reformar el sistema de votación, todo apuntando a un hecho: la ampliación a 27 miembros de la UE en el mediano plazo. Actualmente la UE se compone de 15 miembros, pero hay 13 que ya son candidatos al ingreso. De esos 13 hay 12 que ya están negociando: Polonia, Hungría, la República Checa, Eslovenia, Estonia, Chipre, Rumania, Bulgaria, Letonia, Lituania, Eslovaquia y Malta. Turquía ha presentado su candidatura ante el Consejo Europeo de Helsinki de diciembre de 1999 pero todavía no ha iniciado las negociaciones formales porque todavía no cumple con los requisitos políticos exigidos por la UE en los temas relacionados con las minorías y los derechos humanos.

Uno de los objetivos más importantes de Niza fue preparar la revisión de los Tratados para implementar mejoras necesarias al marco institucional. Cabe señalar que la UE se basa en un sistema institucional único en el mundo. Los Estados miembros aceptan delegar una parte de su soberanía en instituciones independientes que representan a la vez los intereses comunitarios, los nacionales y los de los ciudadanos. La Comisión defiende tradicionalmente los intereses comunitarios, todos los gobiernos nacionales están representados en el Consejo de la Unión y los ciudadanos de la Unión eligen al Parlamento Europeo directamente. Otras dos instituciones importantes son la Corte de Justicia y el Tribunal de Cuentas. Otros cinco órganos completan el espectro institucional: el Banco Europeo, el Comité Económico y Social, el Comité de las Regiones, El Banco Europeo de Inversiones y el Defensor del Pueblo europeo<sup>67</sup>.

Los nuevos temas añadidos en Niza a los pendientes en Amsterdam fueron: la Carta de los Derechos Fundamentales del Ciudadano Europeo, la cooperación reforzada y la modificación del artículo 7 del Tratado que prevé sanciones a aquellos países que violen los principios fundamentales de la UE. El fin de dichas modificaciones demostró una coherencia con lo que la UE demanda a otros cuando suscribe acuerdos o tratados internacionales, en particular a partir de la década de los años noventa: el respeto a la democracia y a los derechos humanos.

La importancia económica de la UE es indiscutible, representa un mercado muy importante, uno de los tres principales que conforman la Tríada junto con Estados Unidos y Japón. Según cifras de EUROSTAT, su población en 2000 ha sido de 376,455,153 habitantes<sup>68</sup> que tienen un alto nivel de consumo. La UE es una fuente muy importante de generación de inversiones.

---

<sup>67</sup> <http://europa.eu.int/inst-es.htm> Página consultada el 17/4/2001, 5:19 p.m. Véase también: Tamames, Ramón y López, Mónica, *La Unión Europea*, Madrid, Alianza Editorial, 1999 pp 190–247.

<sup>68</sup> Ver datos de población europea en: <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=3-po010toa-EN&mode=download> (Página consultada el 25/2/2002, 2:35 a.m.)

Las relaciones comerciales e internacionales de la UE son muy variadas. Históricamente ha venido desarrollando diversos tipos de acuerdos con el exterior: los llamados de primera, de segunda y de tercera generación. Este tipo de acuerdos ha demostrado una evolución en la manera de suscribir acuerdos por parte de la UE. También indican el orden de sus prioridades de política exterior, ya que primero suscribió acuerdos con los países ACP, en segundo lugar con Europa del Este y en tercer lugar con Asia y América Latina. No es casual que estas dos regiones hayan reclamado acuerdos más avanzados a partir de la década de los años noventa. A partir de la caída del Muro de Berlín (el 9 de noviembre de 1989), los países de América Latina temieron caer en el olvido de los europeos. Preveían que el foco de atención a partir de ese momento no se movería de Europa Central y Oriental.

La Unión también posee una gran variedad de acuerdos en el ámbito bilateral con países y grupos de países del mundo, por ejemplo el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) (2000) y en el caso del MERCOSUR, el Acuerdo Marco (1995).

### **Evolución de la tutela de los derechos humanos**

Los tratados constitutivos de las Comunidades europeas de 1957 no contenían ninguna norma de tutela de los derechos fundamentales del hombre. Lo que sí previeron fueron ciertos derechos como la libre circulación de las mercancías, de las personas y de los servicios y capitales y la no-discriminación sobre la base del sexo o de la nacionalidad. Es decir, que en las primeras etapas del proceso de regionalización de las comunidades europeas el individuo era considerado como un trabajador o como un operador económico. Además de esas razones de orden económico la falta de inclusión de una cláusula de tutela de los derechos fundamentales en 1957 tiene una explicación política. Francia en ese entonces todavía no había ratificado la Convención europea para la salvaguarda de los derechos del hombre y de las libertades fundamentales (CEDH). Por lo tanto sería difícil obtener su consentimiento para incluir en el Tratado normas sobre la tutela de las libertades fundamentales.<sup>69</sup>

Durante los años cincuenta y sesenta la Corte de Justicia europea encontró dificultades en la interpretación del derecho comunitario y no pudo avanzar en la inclusión de una cláusula amplia de respeto a las libertades fundamentales. Fue gracias a la insistencia de Italia y Alemania acerca de la necesidad de incluir dicha cláusula que la Corte en 1969 afirmó que los derechos humanos “forman parte de los principios del derecho comunitario de los cuales la Corte garantiza su observancia”<sup>70</sup>. Éste fue el primer reconocimiento oficial de los derechos

---

<sup>69</sup> *Diritto dell' Unione Europea. Istituzioni e Politiche Comuni. X Edizione. Aggiornata al Trattato di Nizza del 26 febbraio 2001 e alla Carta dei diritti fondamentali dell' Unione Europea*, Napoli, Edizioni Giuridiche Simone, 2001, pp. 214–215

<sup>70</sup> Sent. 29/69, *Stauder c Ciudad de Ulm-Sozialamt*. Citada en: *Diritto dell' Unione Europea. Istituzioni e Politiche Comuni. X Edizione Aggiornata al Trattato di Nizza del 26 febbraio 2001 e*

fundamentales. En 1975 se hizo una referencia explícita a las normas de la Comunidad internacional y en particular a los derechos garantizados por la CEDH<sup>71</sup>.

A pesar de las afirmaciones de la Corte de Justicia, la tutela de los derechos humanos todavía no se asentaba en los Tratados constitutivos de la Unión. En el Acta Única Europea de 1986 la cuestión sólo se había tratado en el Preámbulo, donde se declaraba la voluntad de los Estados de "promover juntos la democracia, basándose en derechos fundamentales reconocidos por las Constituciones de los Estados miembros, por la CEDH y por la Carta social europea"<sup>72</sup>

En 1994 la novedad introducida por el Tratado de Amsterdam fue la incorporación de una serie de disposiciones que modificaron las ya existentes en el Tratado de Maastricht. Cabe señalar las modificaciones al art. 6 párrafo 1 del Tratado de Maastricht que sanciona "la Unión Europea está fundada en principios de libertad, democracia, respeto a los derechos del hombre y de las libertades fundamentales, y del estado de derecho, principios que son comunes a los Estados miembros". Los cambios a dicho párrafo no representaron una novedad absoluta ya que la misma idea ya estaba expresada en el Preámbulo del Tratado de Maastricht. Sin embargo, es de particular importancia resaltar que en el Tratado de Amsterdam se incluyó un nuevo artículo (art 49): el respeto a dichos principios constituye una condición esencial para la adhesión de nuevos Estados a la Comunidad europea<sup>73</sup>. Este artículo justifica, por ejemplo, la negativa europea de querer aceptar a Turquía como Estado miembro

Por otra parte el Tratado de Amsterdam especifica en el nuevo artículo 7 que prevé acciones y sanciones en caso de "una violación grave y persistente por parte de un Estado miembro de los principios expresados en el art. 6 párrafo 1." En dicho caso, el gobierno del estado en cuestión debe presentar sus observaciones y asimismo el Consejo de la Unión Europea puede, con una mayoría calificada, decidir la suspensión del derecho al voto de dicho Estado en el Consejo<sup>74</sup>

---

alla *Carta dei diritti fondamentali dell' Unione Europea*, Napoli, Edizioni Giuridiche Simone, 2001, p. 216

<sup>71</sup> Sent. 36/75, *Rutili c. Ministro del Interior*. Citada en: *Diritto dell' Unione Europea Istituzioni e Politiche Comuni X Edizione. Aggiornata al Trattato di Nizza del 26 febbraio 2001 e alla Carta dei diritti fondamentali dell' Unione Europea*, Napoli, Edizioni Giuridiche Simone, 2001, p. 217

<sup>72</sup> *Diritto dell' Unione Europea. Istituzioni e Politiche Comuni X Edizione. Aggiornata al Trattato di Nizza del 26 febbraio 2001 e alla Carta dei diritti fondamentali dell' Unione Europea*, Napoli, Edizioni Giuridiche Simone, 2001, p. 217

<sup>73</sup> *Idem*, p. 218.

<sup>74</sup> *Idem*, p. 218-219

El 3 y 4 de junio, 1999, el Consejo Europeo se reunió en Colonia con el fin de elaborar una Carta de derechos fundamentales de la Unión Europea que debía incorporar los derechos de libertad e igualdad, los derechos garantizados por la CEDH y los resultantes de las constituciones de los Estados miembros. A todos ellos se debían agregar los derechos sociales y económicos enunciados en la Carta social europea y en la Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores<sup>75</sup>.

En el Tratado de Niza<sup>76</sup>, tal como se mencionó anteriormente, se amplió el art. 7 y se introdujo un dispositivo de aviso preventivo. "bajo propuesta de un tercio de los Estados miembros, del Parlamento o de la Comisión, el Consejo puede constatar que existe un riesgo de violación grave de los derechos fundamentales por parte de un Estado miembro e indicar recomendaciones apropiadas"<sup>77</sup>.

El 2 de octubre, 2000 la Convención encargada de redactar la Carta de los derechos fundamentales de la UE presentó el boceto definitivo, el cual fue aprobado por unanimidad por el Consejo Europeo reunido en Biarritz del 13 al 14 de octubre, 2000. La Carta se proclamó luego de haber sido aprobada por el Parlamento y la Comisión. Dicha carta contiene seis sesiones: dignidad, libertad, igualdad, solidaridad, derechos relativos a la ciudadanía y justicia, es decir que incluye toda la gama de derechos civiles, políticos, económicos y sociales de los ciudadanos de la Unión<sup>78</sup>.

### **El futuro de la Unión Europea**

A partir de Niza se han sentado las bases para construir el futuro de la UE. El debate que se ha iniciado es fundamental para comprender hacia dónde se encamina la UE, es por eso que es primordial analizar qué se ha planteado en las últimas Conferencias Intergubernamentales (CIG) y cuáles serán sus implicaciones.

### **Temas de la agenda de la CIG de Niza, temas plasmados en el Tratado y análisis**

---

<sup>75</sup> *Ídem*, p. 220.

<sup>76</sup> El análisis del planteamiento del tema del respeto de los derechos humanos en el Tratado de Niza se realiza en el cuadro comparativo que se presenta a continuación en el presente capítulo.

<sup>77</sup> *Ídem*, p. 219.

<sup>78</sup> *Ídem*, p. 220.

A continuación se presenta la Tabla 1 con una lista de temas planteados para la Cumbre Intergubernamental (CIG) y aquellos que finalmente fueron incluidos en el Tratado de Niza (previstos para su aplicación en 2005) En la tercera columna se analizan los resultados y posibles consecuencias de cada uno de los temas.

**Tabla 1**

**Temas de la agenda de Niza 2000**

Temas de la agenda Niza, 2000	Temas plasmados en el Tratado de Niza	Análisis
<p><b>El reparto de votos en el Consejo</b> (Ver Tabla 2)</p>	<p>Nueva ponderación de los votos para cada país miembro y candidato a partir del 1° de enero, 2005: (de 2 a 29 votos)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Países grandes" (Alemania, Reino Unido, Francia e Italia): 29</li> <li>- "Países medianos" (España y Polonia): 27</li> <li>- "Países pequeños" (los restantes) de 3 a 14</li> <li>- El total suma 345 votos. (Ver Tabla 2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este tema fue el punto más difícil e incluso estuvo a punto de hacer fracasar la cumbre, debido a la discusión entre países grandes y pequeños, estos últimos argumentaron que la nueva ponderación de los votos favorecía a los países grandes. El tema puede quedar latente y generar tensión.</li> <li>- Francia obtuvo lo que buscaba: tener una paridad con Alemania, a pesar de tener 23 millones de habitantes menos.</li> <li>- Polonia obtuvo la misma cantidad de votos que España. Si Polonia llega a ser miembro de la UE en 2002, tendrá la misma cantidad de votos que España, que ingresó a la Unión en 1986 . Cabe señalar que España negoció obtener el mismo número de votos que los grandes, pero no lo logró, lo que significa una pérdida de margen de maniobra.</li> <li>- Dentro de los países pequeños también hay riñas: Bélgica vs Holanda: Bélgica obtuvo 12 votos y Holanda 13, lo que provocó que la rivalidad se fortaleciera.</li> </ul>

<p><b>Los sistemas de bloqueo o "redes de seguridad" en el Consejo de la UE</b></p>	<p>Habr� tres maneras de bloquear la aprobaci3n de una decisi3n. Se deberá cumplir con tres condiciones para que pase:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- que una propuesta tenga la mayoría cualificada de los votos</li> <li>- la mayoría simple de los Estados</li> <li>- que los Estados representen al menos el 62% de la poblaci3n de la UE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este sistema permite la posibilidad de que tres países grandes y uno pequeño o mediano sumen votos suficientes para bloquear.</li> <li>- No puede haber una mayoría cualificada si la mayoría de los Estados se opone</li> <li>- Esto da como resultado que Alemania obtiene un mayor peso relativo, siendo el país con mayor poblaci3n, al que los demás buscarán para negociar, para poder bloquear cualquier decisi3n con s3lo dos de los otros tres grandes. Sin el apoyo de Alemania tendrían que ser cuatro los países que se tendrían que poner de acuerdo para bloquear.</li> </ul>
<p><b>La composici3n del Parlamento (Ver Tabla 2)</b></p>	<p>El nuevo Parlamento tendrá un total de 732 escaños, en comparaci3n con los 626 actuales. (Ver Tabla 2 para analizar la distribuci3n por países)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Tratado de Amsterdam<sup>79</sup> marcaba un techo de 700 escaños, a partir del Tratado de Niza ese numero ha quedado superado por 32 escaños</li> <li>- Alemania nuevamente lleva la delantera, con 99 escaños, es decir, 27 eurodiputados más que los otros países grandes; España y Polonia estarán igualados con 50</li> <li>- En el Parlamento también hay una diferencia entre Holanda y Bélgica, añadiendo otro punto de conflicto: el primero tendrá 25 y el segundo 22 escaños</li> <li>- También llama la atenci3n que el país sede de la Comisi3n Europea, Bélgica, tendrá la misma cantidad de eurodiputados que el actual miembro más pobre: Grecia; menos de la mitad que Polonia; 11 menos que Rumania y s3lo dos menos que la República Checa y Hungría.</li> <li>- Esta situaci3n puede parecer muy "democrática" y casi "matemática", por basarse en el número de poblaci3n, pero si se considera que Bélgica es uno de los miembros fundadores de la Uni3n, para los actuales miembros esto puede llegar a resultar muy injusto, y puede ser causa</li> </ul>

<sup>79</sup> El Tratado de Amsterdam se firm3 en esa ciudad el 2 de octubre de 1997, y entr3 en vigor el 1  de mayo de 1999. Uno de los objetivos básicos de este Tratado fue lograr una simplificaci3n y transparencia de los textos de la Uni3n, en especial el Tratado de Maastrich, el cual sustituy3. En Amsterdam no se logr3 aprobar tres puntos importantes para lograr la ampliaci3n: 1) la composici3n de la UE en el futuro, 2) la ampliaci3n de cuestiones resueltas por mayoría cualificada y no por unanimidad y 3) readjudicar los votos de cada miembro y candidato en el Consejo, más acorde a la distribuci3n demográfica. Ver Tamames, R. Y L3pez, M., *La Uni3n Europea*, Madrid, Alianza Editorial, 1999, pp. 135-178.

		de fricciones en el futuro
<b>La composición de la Comisión Europea</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En 2005 los países que actualmente tienen dos comisarios (los cuatro grandes + España) perderán uno</li> <li>- Cuando la UE tenga 27 miembros se decidirá por unanimidad el número definitivo de la Comisión, que deberá ser menor a 27; se establecerá un sistema de rotación igualitaria y la composición estará basada en el peso demográfico y geográfico de cada país.</li> <li>- Antes el Presidente de la Comisión era elegido por unanimidad y a partir de Niza por mayoría cualificada y deberá ser aprobado por el Parlamento Europeo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La pérdida de un comisario por parte de los países grandes y medianos nuevamente enfrenta a los grandes con los pequeños. España pierde de nuevo.</li> <li>- Los países más pequeños prefieren una Comisión numerosa, mientras que los grandes prefieren una que no sobrepase los 27 miembros, para que sea eficiente. Nuevamente, posturas encontradas que deberán llevarse a un acuerdo.</li> <li>- El cambio de sistema de votación de unanimidad a mayoría cualificada hace más flexibles las negociaciones, permite que se avance más rápidamente y evita los bloqueos de una minoría minúscula.</li> </ul>
<b>Decisiones por mayoría cualificada y vigencia del veto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En la actualidad las decisiones que se adoptan sobre más de 70 cuestiones incluidas en el Tratado de Amsterdam (1997) deben decidirse por unanimidad, por lo tanto los 15 miembros tienen derecho a veto.</li> <li>- En Niza se resolvió que alrededor de 30 áreas sensibles podrán resolverse por mayoría cualificada, pero también se decidió que algunos temas técnicos (alrededor de 40) podrán ser vetados. Por ejemplo: el Reino Unido está dispuesto a vetar en materia de fiscalidad, España en cuanto a asuntos sociales y cohesión, Alemania en temas de asilo e</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se observa un avance en cuanto a dejar atrás la toma de decisiones por unanimidad para ciertos temas sensibles<sup>80</sup>, que a veces puede resultar muy frustrante para los negociadores, porque estanca el proceso, sin embargo, aún hay que superar barreras de determinados temas sensibles para cada uno de los países grandes y medianos. En este punto se observa la cuota de poder que aún detentan los grandes vs los pequeños.</li> <li>- En cuanto a este tema existe un enfrentamiento entre La Comisión y el Consejo de la UE: la Comisión sostiene que Niza debe servir para afianzar los aspectos comunitarios y se fija como objetivo supremo que los Estados cedan parte de su soberanía al aceptar que todas las decisiones se adopten por mayoría, y no por unanimidad. Es decir, que la Comisión insiste en que hay que acabar con la cultura del veto. Por otro lado, el Consejo Europeo está</li> </ul>

<sup>80</sup> El concepto "sensible" hace alusión a temas que pueden llegar a ser de interés particular de ciertos Estados y no de la mayoría y que tienen una importancia especial o constituyen un problema importante para dicho Estado. En una votación por unanimidad, si ese Estado se opone a una decisión determinada, entonces a él se le culpará por haber estancado el proceso de toma de decisiones. Por ese motivo, este tipo de países con "temas sensibles" prefiere que se les otorgue el derecho a veto.

	<p>inmigración y Francia en lo relacionado con comercio exterior, temas culturales y audiovisuales.</p>	<p>representado por los Jefes de Estado o de Gobierno los cuales, como ya se ha indicado en el punto anterior, prefieren defender sus intereses particulares en cuestiones sensibles y por eso no quieren perder su derecho a veto</p>
<p><b>Cooperación reforzada o el sistema de la "Europa de dos velocidades"</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El objetivo de este nuevo sistema es permitir que algunos países puedan avanzar más rápido en ciertos temas, si es que así lo desean, o si es que se sienten preparados para hacerlo, más allá que los demás así no lo desean o no puedan.</li> <li>- Para llevar a cabo una cooperación reforzada se necesitan por lo menos 8 miembros.</li> <li>- No se incluyen en este sistema las políticas comunitarias, los temas que afecten negativamente el mercado interno y las cuestiones enunciadas en el Tratado de Schengen (libre circulación de personas y control de fronteras), la defensa y la industria del armamento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este sistema puede ser muy positivo, al igual que el avance del sistema de votación (de unanimidad a mayoría cualificada), permite una mayor flexibilidad.</li> <li>- Fomenta el progreso en las instancias de la integración.</li> <li>- No obliga a los países renuentes a tomar decisiones que no les convienen.</li> <li>- Es justo con aquellos que quieren avanzar a instancias superiores y tienen los medios para hacerlo</li> <li>- Un buen ejemplo que ha dado resultado es la política monetaria, tal como se ha mencionado anteriormente: de los 15, sólo 11 países decidieron en un primer momento adoptar al euro como moneda única, Grecia por no cumplir con los requisitos y el Reino Unido, Dinamarca y Suecia por no desearlo. Finalmente, cuando Grecia ajustó sus variables macroeconómicas, consideró la adopción del euro<sup>81</sup>.</li> </ul>
<p><b>Codecisión<sup>82</sup></b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Parlamento propuso que en Niza se estableciera que todas las cuestiones que se fueran a resolver por mayoría cualificada fueran ratificadas por codecisión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este sistema refuerza el equilibrio del poder de las instituciones comunitarias.</li> </ul>
<p><b>La carta de los Derechos fundamentales</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se proclamó un documento sobre los derechos fundamentales de los ciudadanos de la UE, dividido en seis capítulos:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) dignidad</li> <li>2) libertades</li> <li>3) igualdad</li> <li>4) solidaridad</li> <li>5) ciudadanía y</li> <li>6) justicia.</li> </ol> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sólo se proclamó la carta, no se la incluyó en el Tratado ni tuvo fuerza jurídica, debido a la oposición del Parlamento y de algunos países como: el Reino Unido, Irlanda, Suecia, Dinamarca y los Países Bajos.</li> <li>- A pesar de esa oposición, muchos consideraron a dicho documento como el primer paso hacia la futura Constitución europea.</li> <li>- Ésta representa otra de las cuestiones</li> </ul>

<sup>81</sup> Ver Comisión Europea, "Grecia formará parte de la zona del euro a partir del 1° de enero de 2001" en *La Europa sin Fronteras*, N° 8, agosto-septiembre, 2000, p. 2.

<sup>82</sup> Codecisión significa el procedimiento por el cual el Consejo y el Parlamento actúan conjuntamente para lograr consensos. Las propuestas de la Comisión pueden ser rechazadas si no hay un acuerdo entre ambos

		que quedarían pendientes para las cumbres siguientes.
<b>Derechos humanos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suspensión del voto: en Niza se decidió reformar el artículo 7 del Tratado de la UE, que estipula que se suspenderá el derecho a voto en las reuniones comunitarias a aquél país que no respete la democracia, los derechos humanos y las libertades fundamentales. En el artículo 7 se expresaba que esta decisión de sanción debía tomarse por unanimidad, a partir de Niza la decisión puede aplicarse con el 90% de la mayoría + el consentimiento del Parlamento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevamente se observa una mayor flexibilidad para avanzar en la creación de consensos, debido a la adopción del sistema de mayoría y dejando de lado la rigidez de la unanimidad.</li> <li>- Lo que se quiso evitar con esta cláusula fue que volviera a surgir una crisis como la de septiembre de 1999, cuando el gobierno de Haider, considerado xenófobo, llegó al poder en Austria.</li> <li>- La política es coherente con la cláusula democrática y de derechos humanos que exige la UE cuando firma Tratados de libre comercio con terceros países, por ejemplo en el caso del TLCUEM (2000) con México y en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la UE y el MERCOSUR (1995).</li> </ul>
<b>Defensa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al iniciar la cumbre se presentó una iniciativa para crear una fuerza de 60,000 efectivos de acción rápida y para iniciar una nueva relación con la OTAN, por la cual la UE tendría acceso a las instalaciones de la OTAN en caso de crisis, aún cuando ésta no estuviera directamente involucrada.</li> <li>- En el Tratado final no se incluyó la propuesta, por lo tanto el tema sigue pendiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Éste es un tema muy complejo. Las relaciones de la Unión Europea con la OTAN no se limitan al aspecto militar, sino que existen cuestiones políticas y estratégicas involucradas.</li> <li>- El actual Secretario General de la OTAN es un ciudadano europeo, de origen inglés, Lord Robertson, lo que puede dar a entender que este hecho puede propiciar un acercamiento entre la OTAN y la UE. Sin embargo, el Secretario General no dirige asuntos estrictamente militares y estratégicos (no dirige tropas) sino políticos, por lo tanto la relación OTAN-UE sigue siendo un tema delicado, que quedó pendiente para la siguiente cumbre que se realizó del 15 al 16 de junio, 2001 en Göteborg, Suecia<sup>83</sup>.</li> </ul>
<b>Seguridad alimentaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Francia propuso incluir un apartado en las conclusiones de la cumbre sobre los principios constitutivos de la futura Autoridad alimentaria europea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este tema es fundamental en momentos de crisis de la enfermedad conocida como de las "vacas locas" (encefalopatía bovina espongiforme) y de la fiebre aftosa. Es preciso resaltar que la UE se fundó bajo principios básicos de seguridad alimentaria, después de la Segunda Guerra Mundial. Es por eso que la Política Agrícola Común (PAC) ha sido tan importante.</li> </ul>

<sup>83</sup> Para ver los temas de la agenda de esta cumbre, ver: <http://www.eu2001.se/eu2001/calendar/meetinginfo.asp?iCalendarID=201> (Página consultada el 9/5/2001, 9:30 a m)

Tabla 2

Votos aprobados y actuales en el Consejo y el Parlamento en los países miembros y candidatos

Países miembros	Población (millones de habitantes)	% de la Población total	Votos actuales en el Consejo de la UE	Votos aprobados en la cumbre de Niza para el Consejo de la UE	Escaños actuales en el Parlamento	Escaños aprobados en Niza para el Parlamento
Alemania	82,038	17,05	10	29	99	99
Reino Unido	59,247	12,31	10	29	87	72
Francia	58,966	12,25	10	29	87	72
Italia	57,612	11,97	10	29	87	72
España	39,394	8,18	8	27	64	50
Holanda	15,760	3,27	5	13	31	25
Grecia	10,533	2,18	5	12	25	22
Bélgica	10,213	2,12	5	12	25	22
Portugal	9,980	2,07	5	12	25	22
Suecia	8,854	1,83	4	10	22	18
Austria	8,082	1,67	4	10	21	17
Dinamarca	5,313	1,10	3	7	16	13
Finlandia	5,160	1,07	3	7	16	13
Irlanda	3,744	0,77	3	7	15	12
Luxemburgo	0,429	0,08	2	4	6	6
Países candidatos	Población (millones de habitantes)	% de la Población total	Votos que corresponderían de aplicarse el criterio actual	Votos aprobados en la cumbre de Niza para el Consejo de la UE	Escaños actuales en el Parlamento	Escaños aprobados en Niza para el Parlamento
Estonia	1,446	0,30	3	4	0	6
Letonia	2,439	0,50	3	4	0	8
Lituania	3,701	0,76	3	7	0	12
Polonia	38,667	8,03	8	27	0	50
República Checa	10,290	2,13	5	12	0	20
Eslovaquia	5,393	1,12	3	7	0	13
Hungría	10,092	2,09	5	12	0	20
Eslovenia	1,978	0,41	3	4	0	7
Rumania	22,489	4,67	6	14	0	33
Bulgaria	8,230	1,71	4	10	0	17
Chipre	0,752	0,15	2	4	0	6
Malta	0,377	0,07	2	3	0	5
<b>TOTAL (UE 15 + ampliación)</b>	<b>481,181</b>	<b>100</b>	<b>87</b>	<b>345</b>	<b>627</b>	<b>732</b>

Fuente: tabla elaborada con datos de la página:  
<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/grafi.htm>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## Perspectivas de éxito de la cumbre

Este tema ha sido controvertido porque ha generado opiniones divergentes. Antes de la celebración de la cumbre que tuvo lugar en Niza los días 7–11 de diciembre, 2000, los medios de comunicación en general proyectaban un cierto pesimismo. Durante la cumbre, el mismo Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, afirmó que la cumbre tendría sólo el 50% de probabilidades de éxito. Además, no hay que olvidar que tal como ya había sucedido en otras cumbres internacionales como Seattle, Washington, Davos y Praga, en Niza hubo disturbios sociales que se oponían a ella.

El pesimismo se acentúa si se analiza la gran diversidad de disputas, en diferentes frentes, que han surgido a partir de Niza: Alemania vs Francia, España vs. los grandes, los grandes vs los pequeños, la Comisión vs. el Consejo Europeo, para citar sólo algunas. Sin embargo, quizás se podría interpretar que dichas diferencias implican un ejercicio democrático, donde se plantean diversos puntos de vista y finalmente se llega a un resultado producto del consenso.

Niza puede considerarse una cumbre más negativa que positiva si se tienen en cuenta los distintos enfrentamientos y puntos de vista divergentes con respecto a varias cuestiones, sin embargo, hay que reconocer que la Cumbre ha sentado las bases para plantear problemas y aspectos cruciales para la UE en el mediano plazo. En especial lo concerniente a las competencias de las instituciones comunitarias.

No todas las opiniones hacia Niza han sido negativas, para Josep A. Duran Lleida, consejero de Gobernación y Relaciones Institucionales de la Generali, "un buen acuerdo que garantice la reforma del sistema institucional equivale ya a un éxito de la cumbre"<sup>84</sup>.

Por otra parte, John Andrews en su artículo titulado "Eye on the EU. The Nice Summit –Nicer Than It Looked"<sup>85</sup> realizó un balance entre los bandos optimista y pesimista con respecto a Niza. Afirma que para los soñadores de la Europa unida que forman parte del Parlamento, de la Comisión o del mundo de los negocios de la UE, la cumbre pudo haberles parecido insuficiente, porque estaban esperando un "gran salto hacia adelante" en especial en cuanto a la eliminación de los poderes nacionales de veto. En cambio, lo que encontraron fue sólo un modesto avance: por ejemplo, con la extensión de la mayoría cualificada en unas pocas áreas y con el acuerdo sobre la cooperación reforzada. Esta afirmación de Andrews queda comprobada si se vuelve a leer el final del discurso del Presidente de la Comisión, Romano Prodi, ante el Parlamento "Nice is one step in this

<sup>84</sup> Ver <http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/opi.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8:52 p.m.)

<sup>85</sup> Andrews, John "Eye on the EU. The Nice Summit –Nicer Than It Looked", en *Europe*, N° 403, Febrero, 2001, p 3

direction. As a step, it was shorter than we had hoped to make, or indeed could have made»<sup>86</sup>.

Andrews sostiene que no tiene sentido argumentar que los países pequeños puedan llegar a obtener un mayor poder, porque a excepción de Polonia todos los candidatos son países pequeños y casi todos son muy pobres. Además, los grandes no dejarán que los candidatos hagan girar a su favor la balanza del poder. Finalmente, argumenta que todos los candidatos han declarado estar muy satisfechos con el Tratado de Niza, por lo tanto, éste no puede ser tan malo.

## Después de Niza

La presidencia sueca heredó a partir de enero 2001 los postulados de Niza. Como todos los finales de semestres, esa vez se organizó una cumbre en Göteborg, Suecia.

Actualmente existe otra Cumbre apuntada en la agenda europea. La que se planea para 2004 en Berlín. Un tema que se tratará, entre otros, será el de la limitación precisa de las competencias entre la UE y los Estados miembros, de acuerdo con el principio de subsidiaridad. Mediante este principio se sostiene que la UE sólo actuará en el caso en el cual no se haya podido resolver una cuestión determinada a escala nacional o local. Los preparativos para la cumbre 2004 se han planeado a partir de 2001. Otros temas de la agenda serán seguir discutiendo la Carta de los Derechos. Resulta fundamental determinar, continuando la labor iniciada en Niza, cuál es el papel que deben cumplir los Parlamentos nacionales en la jurisdicción comunitaria y simplificar los Tratados para que sean más claros. Es interesante señalar que para la preparación de esta cumbre se ha llamado a un debate público sobre la misma. Una de las formas en las que se puede participar es a través de la "página web sobre el futuro de Europa"<sup>87</sup>, que contiene un foro de debate al que se invita a los ciudadanos europeos a enviar contribuciones por escrito y desde el cual pueden mantenerse debates en línea.

Los retos a partir de Niza son grandes, pero, tal como lo indica Frits Bolkestein, los negociadores deberían centrarse en una visión comunitaria, no en intereses particulares, y tendrían que enfocarse más a los resultados tangibles que a las buenas intenciones<sup>88</sup>. Es decir, que lo que plantea Bolkestein se acerca más al

---

<sup>86</sup> Traducción del fragmento del discurso: "Niza es un paso en esta dirección. Como tal, fue más corto de lo que esperábamos, o de lo que podríamos haber hecho". Texto completo: Comisión Europea, Servicio de Prensa y Comunicación, *Speech by Romano Prodi, President of the European Commission. Speech at the European Parliament on the European Council of Nice*. Parlamento Europeo, Estrasburgo, 12 de diciembre, 2000. SPEECH/00/499

<sup>87</sup> La página web es la siguiente: [http://europa.eu.int/futurum/index\\_es.htm](http://europa.eu.int/futurum/index_es.htm) (Página consultada el 7/4/2002, 6:15 p.m.)

<sup>88</sup> Comisión Europea, Servicio de Prensa y Comunicación, *Mr. Frits Bolkestein. Member of the European Commission in charge of the Internal Market and Taxation. Europe after Nice*, Grote Kerk, La Haya, 26 de enero de 2001. SPEECH/01/26

punto de vista de la Comisión, que hace hincapié en una visión global de la UE y se opone al veto. No es casual que la Comisión tenga esta visión, evidentemente sus funcionarios realizan bien la tarea que se les encomendó: defender los intereses de toda la Unión por encima de los de su propia nacionalidad. Este hecho demuestra que a pesar del "espíritu de unión" todavía restan intereses de cada Estado, a los cuales no desean renunciar. Según el Dr. Giandomenico Majone<sup>89</sup>, el hecho de que se alcancen resultados por unanimidad le otorga un carácter de legitimidad al proceso<sup>90</sup>. Sin embargo, el riesgo que se corre es que si cierto Estado manifiesta su oposición a determinada cuestión comunitaria y existe para dicha oposición un consenso nacional sobre ella, en el caso en que el Estado decida ceder a sus intereses en pro de los comunitarios, la población de dicho Estado estará disconforme y sentirá que la decisión no respeta sus intereses. Resulta claro que el debate entre decisión por mayoría o por unanimidad es complejo y aún sigue vigente.

## Conclusión

En este capítulo sobre el proceso de integración de la UE se pudo apreciar cómo se ha ido fortaleciendo la UE a lo largo de su gestación hasta alcanzar el nivel elevado de este proceso: la unión económica y monetaria. Como integración política la UE se presenta fuerte gracias al funcionamiento de sus instituciones comunitarias, a pesar de que entre ellas no siempre prime el consenso. Finalmente cabe señalar la importancia de los nuevos temas de la agenda europea como el debate sobre la ampliación y la persistencia del tema recurrente: la insistencia en el respeto a la democracia y a los derechos humanos.

Una vez analizada la UE se podrán estudiar sus relaciones tanto con México en el próximo capítulo, como con el MERCOSUR en el Capítulo 5.

---

<sup>89</sup> Temas analizados en el Curso intensivo: *La política de la integración europea en la edad de la globalización* impartido por el Dr. Giandomenico Majone del 18 al 22 de febrero, 2002 en la FCPyS de la UNAM, México, D.F.

<sup>90</sup> Esta legitimidad del voto por unanimidad hace que la decisión final sea un "óptimo de Pareto", es decir, que todos ganen y que se genere una alta eficiencia. Esta situación contrasta con el voto mayoritario el cual requiere para su negociación que se establezcan comisiones, lo que hace que se favorezca sólo a un grupo

**Capítulo 3**  
**México–Unión Europea**

### 3. México–Unión Europea

*Desde América Latina, Europa es vista como una posibilidad para diversificar mercados pero también, y de forma muy sustantiva, para establecer alianzas selectivas que les permitan mantener una política de relativa autonomía frente a los Estados Unidos. Para Europa, Latinoamérica no es una de sus prioridades estratégicas en el corto plazo; sin embargo, constituye potencialmente una zona importante para su expansión económica y, desde luego, un terreno político al que difícilmente puede renunciar si pretende competir eficazmente con los Estados Unidos*

**Sergio Mota**

Coordinador de Asuntos Internacionales del Fondo de Cultura Económica.

*We offer Mexico an alternative and diversity for economic development<sup>91</sup>*

**Pascal Lamy**

Comisario Europeo de Comercio. Palabras pronunciadas en la Conferencia: "EU and Mexico: married partners, lovers or just good friends?"<sup>92</sup>, ITAM, México, 29 de abril, 2002

#### 3.1. Antecedentes: contexto geográfico e histórico (1970–1989)

##### 3.1.1. Contexto geográfico

Al analizar la relación de México con la Unión Europea es preciso tener presente dónde se ubica México. México es un país perteneciente a América del Norte, pero al mismo tiempo los europeos lo ven como un país latinoamericano. Esta situación de país "bisagra" hace que México sea muy especial, ubicándolo no solo en América del Norte sino también vinculado a América Central, el Caribe y América del Sur. México también es percibido como un importante líder regional.

La distancia entre México y Madrid es de 5,640 millas (9,077 km<sup>93</sup>), la cual se puede recorrer durante 10 horas de vuelo. Esta distancia es significativa a nivel comercial porque implica el encarecimiento del transporte (fletes y seguros), el

---

<sup>91</sup> Traducción: *Ofrecemos a México una alternativa y diversidad para su desarrollo económico.*

<sup>92</sup> Traducción: "La UE y México: ¿marido y mujer, amantes o simplemente buenos amigos?"

<sup>93</sup> Fuente: SABRE e información proporcionada por IBERIA, UNITED AIRLINES y VARIG

cual es menor si se considera la relación, por ejemplo, de México con Estados Unidos.

### 3.1.2. Contexto histórico (1970–1989)

En 1960, se establecieron relaciones diplomáticas entre México y los nueve miembros de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). Para ese entonces, la presencia europea en México era virtualmente inexistente. Fue recién en 1971, tras la II Conferencia de la UNCTAD, cuando la CEE incluyó a América Latina en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y comenzó a enviar ayuda humanitaria. Sin embargo, durante los primeros cinco años de la década de los años setenta la relación entre México y los países europeos no era relevante. En 1975 comenzaron a ser más significativas, en particular a partir del 15 de julio, cuando se firmó el primer acuerdo bilateral de cooperación. A partir de este momento la relación bilateral comenzó a evolucionar, logrando avances importantes. Cabe mencionar que dicho acuerdo fue el cuarto en su género que firmó la Comunidad Económica Europea (CEE) con un país latinoamericano, después de acuerdos similares firmados con Argentina, Uruguay y Brasil.

El aspecto central del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre México y la CEE de 1975 fue la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida (NMF) a México y su objetivo principal fue fomentar y ampliar la "cooperación comercial y económica" recíproca. Con él se aseguraba, simplemente, un *status* comercial equivalente al establecido entre miembros del GATT, al cual México se adhirió diez años después. En el aspecto político, en líneas generales este Acuerdo puede resultar muy efímero. En el preámbulo se menciona que ambas partes sustentan valores como la libertad, la igualdad y la justicia. Sin embargo, no se menciona el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos.

Durante principios de la década de los años ochenta el diálogo político entre la CEE y México se centró fundamentalmente en la crisis centroamericana, en la cual ambos participaron activamente. Es importante recordar que el "Grupo de Contadora"<sup>94</sup> fue creado por iniciativa mexicana, en el "Mecanismo de San José", a partir de un primer encuentro informal con la CEE en 1983, en el marco de la Asamblea General de Naciones Unidas.

En el ámbito financiero, la crisis económica mexicana de finales de los años setenta y principios de los ochenta obligó a México a negociar su deuda con el Club de París y la banca privada europea. Al inicio de los ochenta la CEE tenía interés en obtener de México un acceso privilegiado al petróleo, así como una mayor protección a las inversiones europeas en el país.

A mediados de los años ochenta la relación comercial México-CEE se iba fortaleciendo. En 1985 México firmó un acuerdo sobre comercio de productos

---

<sup>94</sup> Este grupo estuvo conformado por México, Colombia, Panamá y Venezuela.

textiles con la CEE, o Acuerdo Multifibras que se fue renovando en diversas ocasiones. Por otra parte, el ingreso de España y Portugal a la CEE en 1986 contribuyó al inicio del diálogo CEE–Grupo de Río a partir de 1987.

En octubre de 1988 se creó en el Parlamento Europeo una oficina encargada específicamente de las relaciones con México y Centroamérica. En 1988 y 1989 el Parlamento Europeo emitió resoluciones sobre las relaciones económicas y comerciales entre México y la CEE, donde mostró interés por temas como la deuda externa y la reforma del Estado. En noviembre de 1989, Abel Matutes, Comisario europeo encargado de las relaciones con América Latina, realizó una visita a México durante la cual se inauguró la Delegación de la Comisión Europea en la Ciudad de México, con rango de Embajada<sup>95</sup>. Resulta evidente que ya a finales de los ochenta la relación ya se estaba consolidando.

### **Las relaciones comerciales entre México y la CEE (1970–1989)**

Ya desde la década de los años setenta México se caracterizó por tener una baja diversificación geográfica de sus exportaciones, destinando el 57% de las mismas a Estados Unidos. Los 15 países europeos en cambio recibían sólo el 7.6%. Durante 1980 y 1990 esta relación se polarizó aún más. En 1980 México destinó el 64.7% de sus exportaciones a Estados Unidos y sólo el 15.3% a los 15 países que luego formaron la UE. En 1990 las exportaciones hacia Estados Unidos representaron el 69% del total y las que se destinaron hacia Europa sólo el 13.3%<sup>96</sup>. A partir de esta fecha, tal como se analizará más adelante, la relación comercial entre México y la UE registró una caída sistemática y la relación México Estados Unidos se incrementó.

En cuanto a las importaciones mexicanas a pesar de estar muy concentradas en Estados Unidos, estuvieron más diversificadas que las exportaciones: México importó el 61.5% del total a Estados Unidos y el 23.3% a los 15 países (de la actual UE) en 1970. En 1980 las importaciones provenientes de Estados Unidos significaron el 61.6% del total y las de la actual UE–15 el 16%. En 1990 el porcentaje con Estados Unidos representó el 66.1% y el de la UE–15 el 17.4%<sup>97</sup>. Estas cifras indican que la importancia de la CEE para México en el ámbito comercial entre 1970 y 1990 ha ido disminuyendo de manera sostenida, mientras que la de Estados Unidos se ha ido incrementando.

La balanza comercial entre 1970 y 1989 fluctuó. En el período 1970–1976, durante

<sup>95</sup> Delegación de la Comisión Europea, *La Unión Europea y México*, México, CEE, 1995, p. 27.

<sup>96</sup> Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*, varias ediciones, Washington, D.C. y cálculos de IRELA en: Pérez Herrero, Pedro, "Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea" en: Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, 1997, pp. 106–107

<sup>97</sup> Ídem, p. 108

la administración del presidente Luis Echeverría, el déficit comercial de México con la CEE se fue ampliando como consecuencia de un crecimiento en las importaciones que México realizó, a pesar de haberse incrementado el volumen de exportaciones mexicanas de petróleo. A partir de mediados del sexenio 1976–1982, durante el gobierno del presidente José López Portillo, la balanza comercial cambió de signo, volviéndose superavitaria para México. En 1982 cuando México suspendió el pago del servicio de la deuda externa y devaluó su moneda, paralelamente redujo sus importaciones. La situación volvió a revertirse durante la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988–1994), durante la cual se intensificó el déficit de la balanza comercial mexicana<sup>98</sup>.

### La IED europea en México (1980–1990)

En 1980 la IED de la CEE en México totalizaba los 301 millones de dólares y en 1990 alcanzó los 738 millones de dólares. Este incremento puede parecer muy significativo, sin embargo, si se lo compara con la relación México–Estados Unidos es muy pequeña: en 1980 la cifra de esta relación triplicaba el monto de la relación México–UE, con un total de 1,079 millones de dólares. En 1990 la cifra de México–Estados Unidos también triplicaba la de la UE 2,308 millones de dólares<sup>99</sup>. Lo que se observa es que tanto la relación de México con la CEE como con Estados Unidos se ha incrementado en la década 1980–1990, sin embargo, la tendencia ascendente de Estados Unidos superó la de Europa.

Los países europeos que más han invertido en México en el período 1980–1990 han sido: Alemania (171 millones de dólares en 1980 y 288 millones de dólares en 1990), España (80 millones de dólares en 1980 y 11 millones de dólares en 1990), Francia (20 millones de dólares en 1980 y 181 millones de dólares en 1990) y el Reino Unido (49 millones de dólares en 1980 y 114 millones de dólares en 1990)<sup>100</sup>. El incremento de estos montos en la mayoría de estos países puede explicarse por la reducción de trabas a la IED por parte de México. Cabe señalar que el 15 de mayo de 1989 México introdujo cambios importantes en el marco regulatorio de la IED con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Uno de los objetivos de esta ley era lograr la diversificación, es decir, la apertura al exterior con el fin de intentar reducir la dependencia hacia Estados Unidos<sup>101</sup>.

---

<sup>98</sup> Ídem, p. 114

<sup>99</sup> Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, México 1997, en: Pérez Herrero, Pedro, "Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea" en: Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, 1997, p. 131.

<sup>100</sup> Ídem, p. 132.

<sup>101</sup> Ídem, p. 143.



Como balance de las relaciones entre México y la CEE durante el período 1970–1989 se puede argumentar que logró ciertos avances, por ejemplo al firmar el Acuerdo de 1975 o al crear la delegación de la Comisión Europea en México en 1989. Sin embargo, los lazos comerciales y de IED no han sido muy fuertes si se los compara con la relación entre México y Estados Unidos.

### 3.2. Acuerdos firmados en el período 1990–2001

La política exterior mexicana a partir de los años noventa se ha caracterizado por tener dos vías: por un lado un fuerte lazo con Estados Unidos (y el TLCAN) y por el otro ha intentado diversificar sus relaciones exteriores, acercándose a otros países y regiones. En este marco, en la década de los años noventa, México ha realizado una serie de negociaciones tendientes a incrementar y fortalecer su relación económica y política con los países de la UE. Sin embargo, el país ha mantenido una estrecha dependencia<sup>102</sup> económica con Estados Unidos. Por ejemplo, en el período enero–agosto de 1999, México exportó a Estados Unidos el 87.9% de sus ventas al exterior, y el 74.5% de las importaciones provinieron del vecino del Norte<sup>103</sup>. A pesar de estas cifras, Europa constituye para México no sólo su segundo socio comercial<sup>104</sup>, sino también su más importante contribuyente de inversión extranjera en el área de manufactura y servicios. Sin embargo, se requiere de un análisis más profundo para determinar si este interés se puede convertir en una política real tanto para México, como para la UE en su conjunto, sobre todo a la luz de la integración de los países de Europa del Este al mercado europeo.

La relación entre México y la UE no sólo se ha dado en el aspecto comercial. Los acuerdos firmados en distintos ámbitos en los noventa incluyeron la cláusula democrática. Es importante destacar que los países europeos siempre han insistido sobre dos cuestiones esenciales que México debe garantizar para suscribir un acuerdo comercial: una verdadera democracia<sup>105</sup> y el respeto a los derechos humanos. Estos aspectos quedaron plasmados en el Tratado de Libre Comercio que México firmó con la Unión Europea, y que entró en vigor el 1° de julio y el 1° de octubre, 2000.

---

<sup>102</sup> Cabe recordar que en el marco teórico, al analizar la Teoría de la Interdependencia se señaló que México depende de Estados Unidos, pero la relación puede considerarse además interdependiente porque Estados Unidos también depende en buena medida de México.

<sup>103</sup> Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior.

<sup>104</sup> Sin embargo, el monto del comercio exterior con Europa es muy reducido: De acuerdo con estadísticas proporcionadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), México exporta a Europa el 4.7% de su total, y las importaciones europeas sólo representan el 10.1%.

<sup>105</sup> Cabe destacar la oposición de Italia a firmar el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, por considerar que este último no es un país democrático. Italia tiene una tradición política pluripartidista que contrasta con la trayectoria de siete décadas de gobierno del PRI en México.

La relación política bilateral se fue fortaleciendo en 1990, a través de una marcada voluntad política por incrementar los vínculos. Por ejemplo, la Comisión Europea creó, por primera vez, una Dirección encargada exclusivamente de América Latina, función que antes se compartía con el área encargada de Asia, el Mediterráneo, Medio Oriente y las relaciones Norte-Sur. Paralelamente, la Misión de México ante la CEE se reforzó con la creación de una oficina separada de la encargada de las relaciones con Bélgica.

Asimismo, en 1990, una comitiva del Parlamento Europeo visitó al Congreso mexicano y evaluó la negociación de un nuevo acuerdo y por su parte el gobierno mexicano inició sus acercamientos a la CEE para sustituir el acuerdo existente de 1975 por uno más amplio.

Finalmente, el 20 de diciembre de 1990, la CEE y el Grupo de Río firmaron la Declaración de Roma, por medio de la cual ambas partes iniciaron un mecanismo de diálogo político regular sobre temas de la agenda birregional y cuestiones internacionales de interés mutuo. Con el fin de fortalecer los vínculos entre ambas regiones se decidió que a partir de 1991 se celebrarían reuniones anuales entre los Ministros de Relaciones Exteriores de la CEE (luego UE) y del Grupo de Río, en la cuales México participó.

## **Acuerdos firmados entre México y la Unión Europea antes de la firma del Tratado de Libre Comercio**

### **El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991**

El 26 de abril de 1991 México y la CEE firmaron en Luxemburgo un Acuerdo Marco de Cooperación. Los objetivos que se plasmaron en el Acuerdo fueron: "reforzar y diversificar los vínculos económicos mutuos; abrir (...) nuevos mercados; fomentar los flujos de inversión y tecnología"<sup>106</sup> entre otros. Es importante destacar que ambas partes se concedieron el beneficio de la cláusula de la nación más favorecida (NMF) del GATT. La Comisión Mixta instituida por el Acuerdo tenía como tarea estudiar las posibilidades de intensificar los intercambios entre las partes, en especial a través de medidas de promoción comercial

Resulta imperioso recordar la coyuntura que rodeaba las negociaciones Acuerdo Marco de Cooperación que México firmó con la CEE en el año 1991. El gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se destacó por reivindicar una política exterior mexicana en pro de la diversificación. Así, definió como segundo objetivo de su política exterior apoyar el desarrollo económico, político y social de México, mediante una mejor inserción del país en foros de las distintas regiones del mundo, que le permitiera participar en los principales flujos de

---

<sup>106</sup> Ver: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), *Cronología de las Relaciones entre Europa y América Latina: 1991*, Madrid, IRELA, 1992, p. 67

comercio, inversión, transferencia de tecnología y financiamiento<sup>107</sup> La CEE resultaba especialmente atractiva como segundo socio económico al representar el 14% del comercio de México y el 20% de la IED en el país

Con el fin de coordinar el acercamiento a la CEE se creó en 1990 un Grupo de Trabajo Intersecretarial coordinado por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) que estuvo presente en las diversas rondas de negociaciones del nuevo Acuerdo Marco, hasta su entrada en vigor en noviembre de 1991 Asimismo, se iniciaron reuniones anuales de los embajadores mexicanos acreditados en Europa con el titular de la SRE con el objeto de unificar posiciones y lograr una estrategia común.

Sin embargo, la coyuntura para el acercamiento a la CEE al inicio de los noventa resultó ser poco favorable para México. A partir de la desintegración de la URSS, la CEE centró su interés en Europa del Este, temiendo eventuales conflictos étnicos o migraciones masivas. Por lo tanto, América Latina, realizó a través de diversos canales tanto por medio del Grupo de Río como en visitas de Jefes de Estado a Bruselas, diversos reclamos con el fin de fortalecer las relaciones.

A partir de dicho reclamo, la CEE respondió con un compromiso mínimo, sustituyendo los acuerdos existentes con América Latina desde mediados de los años setenta por acuerdos de "tercera generación" que retomaban el contenido de los ofrecidos a los países de Europa Central y del Este en una primera instancia. Estos nuevos acuerdos ofrecían la ampliación global de la cooperación, pero no otorgaban un trato preferencial comercial, ni establecían un diálogo político bilateral, ni disposiciones de ayuda financiera bajo un "protocolo financiero", según se contempla en los "acuerdos europeos" establecidos posteriormente con Europa del Este y en acuerdos de asociación con el Mediterráneo En cambio, en ellos se preveía su adecuación futura en el ámbito de la cooperación, mediante una cláusula "evolutiva", donde las Partes se reservan el derecho a ampliar el Acuerdo.

En este nuevo tipo de acuerdos en general se ha establecido la "cláusula democrática" que promueve el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos<sup>108</sup>. Sin embargo, esta cláusula no se aplicó para México porque el país consideró que constituía una forma de injerencia en los asuntos internos. Así, México presentó su propio proyecto de texto –sobre el cual se negoció, de manera contraria a la tradición comunitaria- en cuyo preámbulo se incluyó el compromiso de ambas partes al respeto de los "derechos del hombre", de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas. Por otra parte, tampoco se hizo referencia a los principios democráticos, ya que se consideraba que el caso

---

<sup>107</sup> Ver Rozental, Andrés *La política exterior de México en la era de la modernidad*, México, FCE, 1993, p. 27.

<sup>108</sup> Para una explicación más detallada de los distintos tipos de acuerdos de la CEE ver Arrieta Munguía, Judith "La política exterior de México hacia la Unión Europea" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, México, IMRED, N.º. 49, invierno 1995–1996 pp. 123–148.

mexicano no tenía ninguna similitud con las dictaduras militares sudamericanas

Finalmente, el **26 de abril de 1991** se firmó en Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación México–CEE<sup>109</sup>. Los distintos temas tratados en el acuerdo fueron: cooperación económica, cooperación entre instituciones financieras, cooperación industrial, inversiones, desarrollo tecnológico y propiedad intelectual, cooperación en materias diversas como: normas, comercio, científico–tecnológica, en el sector agropecuario y rural, pesca, sector minero, transportes, salud pública, lucha contra las drogas, energía, medio ambiente, turismo, en material social, capacitación, cooperación regional. Asimismo, favorece los encuentros entre "operadores económicos" con mayor amplitud que en el acuerdo de 1975, así como el desarrollo industrial, particularmente de la pequeña y mediana empresa. Y al igual que los demás acuerdos de tercera generación, el acuerdo México–CEE de 1991 creó una Comisión Mixta para la gestión del acuerdo, la cual podía crear subcomisiones "ad hoc" para sectores específicos.

Este acuerdo se complementó con nuevos acuerdos bilaterales que se establecieron con España en 1990, Francia en 1992, Italia en 1994 y en abril de 1996, con Alemania.

El Acuerdo Marco de 1991 México–UE permaneció vigente hasta septiembre, 2000. Las negociaciones del nuevo acuerdo del 2000 se iniciaron de manera informal a partir de 1992 con encuentros al más alto nivel y de manera formal a partir de junio de 1994 con la **Declaración del Consejo Europeo de Corfú** por iniciativa de Francia. Por otra parte, la Segunda Comisión Mixta del Acuerdo de 1991, tuvo lugar recién en abril de 1994, cuando ambas partes acordaron la creación de una Subcomisión Mixta Comercial<sup>110</sup> con el fin de promover los intercambios, evaluar el creciente desequilibrio comercial, y la reciente entrada en vigor del TLCAN.

### **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México–UE, 1997**

El 8 de diciembre de 1997 significa un punto de inflexión en la relación bilateral, reafirmando los vínculos económicos y políticos, a través de la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México. Con este acuerdo ambas partes se comprometieron a iniciar, en 1998, las negociaciones con vistas a la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios.

En esa ocasión fueron firmados los siguientes acuerdos:

---

<sup>109</sup> Ver Delegación de la Comisión Europea, "UE–México, hacia el futuro", *Euronotas*, febrero de 1995, p. 3.

<sup>110</sup> Ver Delegación de la Comisión Europea, *Euronotas*, *op cit* febrero 1995, p. 3.

**El Acuerdo Global**, que abarca los capítulos sobre diálogo político, cooperación y lo relativo a los objetivos y mecanismos de la negociación comercial, el cual requería de un proceso de ratificación de cada uno de los 15 países miembros de la UE, de México y del Parlamento Europeo.

**El Acuerdo Interino**, que establece los mecanismos y el formato para llevar a cabo la liberalización comercial. Este acuerdo solo requería ser ratificado por el Senado mexicano y el Parlamento Europeo.

Un Acta que contiene una serie de declaraciones entre las que se encuentra la **Declaración ad-hoc sobre servicios**, que posibilitaría la negociación para la liberalización de este ámbito.

El 23 de abril de 1998, el Senado mexicano aprobó por unanimidad el Acuerdo Interino, mientras que el 13 de mayo del mismo año, el Parlamento Europeo aprobó por mayoría el Dictamen de Conformidad del Acuerdo Interino; a su vez, el Consejo de Ministros de la UE aprobó las Directivas Ampliadas de negociación Comercial el 25 de mayo de 1998.

El **23 de marzo, 2000**, México y la UE **firmaron el acuerdo comercial** que se inauguraría a partir del mes de julio. **La Declaración de Lisboa**, firmada por el presidente Ernesto Zedillo y el presidente de turno de la Unión Europea, Antonio Guterres, establece la liberalización gradual de ambos mercados. Este documento significa, además, una asociación estratégica en los ámbitos de la política y la cooperación.

El **1° de julio, 2000** entró en vigor el capítulo comercial del **TLCUEM**, y el **1° de octubre el acuerdo global** —es decir, los aspectos de cooperación y cláusula democrática. A partir de este acuerdo México accedía a un mercado de 375 millones de personas con un PIB de 8.4 billones de dólares. Por otra parte, el acuerdo incorporó ocho Tratados comerciales con 24 países que representaban en ese momento un total de 870 millones de consumidores potenciales<sup>111</sup>.

Es preciso resaltar que el Estado, tal como lo plantea el Pluralismo, no es un actor unificado. Dentro de él existen distintas dependencias estatales, que muchas veces plantean objetivos divergentes frente a una problemática común. Asimismo, existen intereses y grupos diversos. En el caso de México frente a la UE, estas divisiones, tal como se ha mencionado anteriormente, se han identificado, por ejemplo, en el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM). La negociación del acuerdo global —es decir, los aspectos de cooperación y cláusula democrática— estuvo a cargo la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), es decir, hasta la firma del TLCUEM en diciembre de 1997. Durante esa primera etapa la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

---

<sup>111</sup> Franco, Pilar, Comercio – México: “Sellada estratégica alianza con Unión Europea”, Inter Press Service México, Infolatina, 23/03/2000.

(SECOFI) analizó los lineamientos comerciales y definió los aspectos de movimientos de capitales, inversión extranjera y servicios; pero desde 1998, la negociación quedó enteramente en manos de SECOFI, lo que se observó con la asignación del Embajador mexicano en Bruselas, Zabludowsky, en sustitución de Armendariz<sup>112</sup>

En el caso de la UE, hay que tener presente que el proceso de integración ha sido gradual. En 1970 sólo había 6 países integrados, y a partir de 1995 la UE está conformada por 15 países. Estos 15 tienen puntos de vista diferentes, que salen a la luz a la hora de negociar, por lo tanto, en algunas oportunidades, es difícil hablar de la CEE o la UE como un actor unificado.

### **Implicaciones**

El TLCUEM **no tiene precedente** para ninguna de las dos partes. México ha firmado Tratados de libre comercio en los que no incluye temas políticos ni de cooperación. Por su parte, la UE tiene diversos tipos de acuerdos: de cooperación, de asociación, acuerdos marco, pero en ningún caso ha firmado uno que cubra simultáneamente los temas políticos, de cooperación y comerciales con un país extra comunitario.

Este Tratado es la primera iniciativa formal entre Europa y América Latina. (El MERCOSUR y Chile se encuentran todavía en procesos de negociación con la UE, sólo han firmado acuerdos marco).

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), por lo tanto, es un Tratado complejo y moderno, porque no sólo incorpora temas comerciales, sino que también contempla el aspecto de la cooperación y contiene una cláusula democrática y de protección a los derechos humanos.

## **3.3. Importancia de la UE para México y de México para la UE**

### **3.3.1. Importancia de la Unión Europea para México**

América Latina en general y México en particular siempre ha resaltado el valor histórico, genealógico y cultural de su relación con Europa.

Por otra parte, los empresarios mexicanos ven a la UE, no sólo como una región sólida en expansión, sino también como una vía de entrada a los mercados emergentes de los países de Europa Central y Oriental y de la Cuenca del Mediterráneo.

Europa también se percibe como una importante fuente de inversiones.

La UE se presenta, además, como una alternativa frente a la gran influencia de Estados Unidos. Se espera que a partir del TLCUEM se incrementen los

---

<sup>112</sup> Entrevista con la Lic. Judith Arrieta Munguía, SRE, 24 de octubre, 2000

intercambios comerciales, aprovechando la reducción de barreras arancelarias. Esto permitiría una mayor diversificación de los mercados de exportación, disminuyendo en parte la dependencia con el vecino del Norte, y, además, ayudaría a que se revirtiera la tendencia deficitaria del comercio mexicano en su relación bilateral con la UE

Sin embargo, los esfuerzos por parte de México de diversificar sus relaciones exteriores contrastan con los logros reales que se han obtenido hasta la fecha. De acuerdo con cifras oficiales, de 1994 a 1999 el comercio de México con Estados Unidos ha crecido un 154% y con Canadá ha rebasado el 200%. Frente a estas cifras contrasta el pobre incremento que manifestaron las relaciones con la UE, apenas un 44% de aumento.

Por ello es necesario un análisis más a fondo de las verdaderas posibilidades que tiene México de balancear el peso relativo de la relación con Estados Unidos, con sus esfuerzos hacia la UE a fin de determinar si esta última puede representar una alternativa real a la enorme dependencia que tiene México hacia Estados Unidos.

### **3.3.2. Importancia de México para la UE**

Es preciso destacar que la UE ordena a las distintas regiones en un orden de prioridades para su política exterior de la siguiente manera:

- relaciones intra-UE
- relaciones con los países de Europa del Este y con los demás países europeos que no pertenecen a la UE (Suiza, Noruega).
- relaciones con los países de África, el Caribe y Pacífico (ACP), donde se ubica la mayoría de las excolonias
- relaciones con los países del sur del Mediterráneo
- relaciones con países en vía de desarrollo, incluyendo a América Latina<sup>113</sup>

Dicha jerarquización ha sido realizada a nivel de programas de cooperación. La relación Norte-Norte de la UE con Estados Unidos, Canadá y Japón es muy fuerte a nivel comercial y especialmente en cuanto a las inversiones. En este contexto, cabe señalar que la importancia que la UE le otorga a América Latina es bastante limitada.

A pesar de la baja importancia relativa de la región latinoamericana para los europeos, en el caso particular de México los países más asimétricos de la UE lo ven como un importante mercado para la inversión (IED), como punto de partida para luego ampliar su estrategia de comercio con el mercado de América del Norte. En la retórica de ciertos funcionarios europeos México constituye un

<sup>113</sup> Ver: Lenman Alperstein, Aída, "Las relaciones de América Latina-MERCOSUR con la Unión Europea en los años noventa" en: Piñón Antillón Rosa María (Coordinadora) *La regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, FCPyS y Comisión de la Unión Europea en México, 1998, p. 265

mercado interesante *per se*, no solamente por su condición de vecino de Estados Unidos<sup>114</sup>.

La UE estará interesada en adquirir bienes y servicios mexicanos siempre y cuando éstos se adecuen a los estándares de calidad requeridos por el mercado europeo.

Por otra parte, la UE siempre resalta que desea expandir su comercio e inversión en México siempre y cuando se respete la cláusula “condicionante” democrática y de derechos humanos.

Por otro lado, para la UE México es un socio importante porque:

### **Aspecto económico**

- ✓ es una de las economías más dinámicas de América Latina y un mercado emergente con grandes perspectivas de desarrollo
- ✓ es miembro de la OCDE
- ✓ es miembro del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD)
- ✓ es miembro del TLCAN, por lo tanto sus productos tienen acceso libre a los mercados más grandes: América del Norte y Europa. Esta situación le otorga a México una ventaja estratégica que la UE podrá aprovechar utilizando esta puerta de entrada hacia los otros países miembros del TLCAN.
- ✓ Posee una vía de acceso a otros mercados latinoamericanos, en especial con aquellos con los que México mantiene relaciones comerciales privilegiadas (Venezuela y Colombia (G-3)), con los que ha firmado TLCs: Chile, Bolivia, Uruguay, Costa Rica, Nicaragua y el Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte (TLCTNM) con El Salvador, Honduras y Guatemala.
- ✓ Por su acceso a la Cuenca del Pacífico, gracias a su vinculación con el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).
- ✓ México es un país atractivo para las inversiones europeas. En este sentido es importante resaltar los esfuerzos de México para captar la Inversión Externa Directa (IED), a través de la Ley de Inversión Extranjera de 1993, y la flexibilización en esta materia que se ha desarrollado de manera espectacular durante los años noventa
- ✓ Por las ventajas que ofrece México no sólo para exportar, sino para invertir para luego exportar a otros destinos (En particular por su flexibilidad laboral y los bajos costos de la mano de obra) Ejemplos: *Volkswagen* en Puebla, editoriales españolas.

---

<sup>114</sup> Ponencia del Sr. Jean Leviol, Ministro Consejero del Servicio Económico y Comercial de la Embajada de Francia en México en el 3° Congreso de Comercio Internacional México-Unión Europea llevado a cabo del 25 al 27 de octubre, 2000 en el ITESM-CCM, México, D.F.

## Aspecto Político

- ✓ Por el proceso de democratización (en especial a partir de las elecciones del 6 de julio de 1997 y en particular a partir de las últimas elecciones presidenciales del 2 de julio de 2000).
- ✓ Por sus valores de soberanía y autodeterminación.
- ✓ Por haber adoptado la "cláusula democrática" en el Tratado, que adhiere a los mismos principios contemplados por México en el artículo 89 de la Constitución.
- ✓ Por ser un líder regional, tal como lo ha expresado en sus esfuerzos a favor de la paz en Centroamérica y por su liderazgo para impulsar la creación de un espacio libre de armas nucleares en América Latina

### 3.4. Aspectos económicos

#### 3.4.1. Comercio

A principios de los noventa, a pesar de haber firmado el acuerdo de 1991, los intercambios comerciales no han tenido un desarrollo favorable si se tiene en cuenta que ese acuerdo contempla únicamente la "cooperación comercial", sin accesos preferenciales superiores al SGP. De hecho, cuando México ingresó a la OCDE en abril de 1994, la diplomacia mexicana logró mantener con dificultades al país como beneficiario del SGP, según lo establecía el acuerdo de 1991 y con ello, un tratamiento preferente para manufacturas mexicanas y ciertos productos agrícolas, en la medida que no se afectara sensiblemente a estos sectores europeos<sup>115</sup>.

A partir de enero de 1995, la UE reformó su SGP de manera favorable a México, al sustituirse las cuotas anuales –cuyos topes se alcanzaban con rapidez en algunos productos mexicanos- por tarifas arancelarias con vigencia trianual, de tal suerte que exportaciones mexicanas por un valor de 1,201 millones de euros quedaron beneficiadas por el nuevo sistema. Sin embargo, también se establecieron listas de "productos sensibles" que afectan al 29% de las manufacturas mexicanas, de origen agrícola, cuero y textil. No obstante, México ocupó en 1995 el décimo lugar a nivel mundial como beneficiario del SGP y el segundo en América Latina, aunque históricamente México no ha logrado una utilización plena del mismo<sup>116</sup>.

Entre las razones que se han argumentado como causas del bajo nivel de las exportaciones mexicanas a la UE se encuentran: el desconocimiento del mercado europeo por las empresas nacionales, la reducida promoción de exportaciones, los

<sup>115</sup> Ver "European Union/Less developed countries News", *Network in the field of EU-LDC trade and capital relations*, vol. 3, septiembre de 1994, p. 2.

<sup>116</sup> Que ronda en el 10% del acceso otorgado por el SPG. Delegación de la Comisión Europea, *Informe, op. cit.* junio de 1995, p. 11.

costos de operaciones a esta región distante, el desconocimiento de las normas de calidad que demanda el mercado europeo y al proteccionismo comunitario en diversos sectores. En particular, en el caso de la industria textil, siderúrgica, cuero y la agricultura<sup>117</sup>

En el marco descrito, las relaciones comerciales entre México y la CEE a lo largo del período de vigencia del acuerdo de 1991, han sido desfavorables a México. Después del nivel superavitario de 1985, se cayó en un déficit creciente, mismo que sólo logró reducirse en un 40% con la devaluación de diciembre de 1994. Así, para 1998, el déficit comercial de México con la UE ya alcanzaba 7,005 millones de dólares; es decir un 32% más que el de 1997 que sumó 5930 millones de dólares<sup>118</sup>. Gran parte de las importaciones mexicanas han sido bienes de capital y equipo de transporte (58.5% de las exportaciones de la UE en 1994) necesarias para reforzar a la industria mexicana ante la liberalización del mercado nacional. Sin embargo, con dicha apertura, también se han incrementado las importaciones de manufacturas (35% de las exportaciones de la UE) incluidos bienes de consumo, tanto primario como suntuario. Así, las exportaciones comunitarias a México han ido creciendo en una tasa promedio anual del 12%, al pasar de 2,144 millones de dólares en 1985, a 6,877 millones en 1993; y a 9,047 millones de dólares en 1994; 12,104 millones de dólares en 1999. Según datos del año 2000 de la Delegación de la Comisión Europea en México, la UE exportó a México 13,500 millones de dólares<sup>119</sup>.

En este marco, México se convirtió desde 1994, y a lo largo de 1995 y 1996 en el principal cliente latinoamericano de la UE<sup>120</sup>. Sin embargo, para 1997 México descendió al cuarto lugar —después de Brasil, Argentina y Chile— principalmente como resultado de la desviación del comercio producida por el TLCAN, y pasó al segundo lugar en 1998, después de Brasil. Así por ejemplo, mientras que en 1982 México realizaba el 18.8% de sus compras externas en la UE, para 1998 sólo adquirió el 9.4% del total de sus importaciones en esa región, equivalentes a 11,714 millones de dólares. Cabe señalar que en ese mismo año México ocupó el 28° lugar a escala mundial como socio comercial de la UE<sup>121</sup>.

---

<sup>117</sup> Datos proporcionados por Judith Arrieta Munguía en entrevista

<sup>118</sup> Los déficits en los años anteriores fueron: 5006 millones de dólares para 1993; 6242 en 1994; 3348 en 1995 y 4230 en 1996. Ver Delegación de la Comisión Europea, *Europa en México*, México, CEE, 1999. Año 1. No. 1. p. 6.

<sup>119</sup> Estimaciones de la Delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México*, *op. cit.* 2000 p. 10

<sup>120</sup> Ver Gil, Francisco "México y la Unión Europea: un proyecto de política exterior", en *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, abril-septiembre, 1999. N° 2-3. Vol. XXXIX, pp 266-294

<sup>121</sup> Ver Delegación de la Comisión Europea, *Europa en México*, *op. cit.* 1999, p. 5.



El grueso de las importaciones de México a la UE ha correspondido a bienes intermedios y de capital, lo cual es un signo de crecimiento de la economía mexicana y de la complementariedad de ambos mercados. Tendencia que en un momento dado tendrá que estabilizarse, a lo que se suma el hecho de que el comercio entre filiales europeas –como resultado de la IED comunitaria en México– es uno de los principales motores de las importaciones a México provenientes de la UE

Por su parte, las exportaciones mexicanas a la UE no han logrado una mayor penetración en el mercado europeo como resultado del acuerdo de 1991. Del pico histórico alcanzado en 1985, con 3,914 millones de dólares, las exportaciones mexicanas a esta región han ido cayendo a 3,753 millones en 1990; 2,750 millones de dólares en 1993; 2,713 millones de dólares en 1994 –que equivalían al 5% de sus exportaciones totales– lo cual significó una disminución de la participación de México dentro de las exportaciones latinoamericanas a la CEE del 16.4% en 1985, al 10.4% en 1993. Las exportaciones comenzaron a recuperarse desde 1995, al alcanzar 3,353 millones de dólares, 3510 en 1996; 3987 en 1997; y a 3,909 millones de dólares para 1998. Se observa una mayor participación de las exportaciones mexicanas de maquinaria y equipo, las cuales representaron el 32.3% del total exportado a la UE en 1994, así como de las manufacturas –15.2% respectivamente– desplazando a las exportaciones de petróleo, que alcanzaron el 75% de las exportaciones mexicanas a Europa en 1975 y que en 1995 significaron el 22.7% del total<sup>122</sup>. Para 1998, las exportaciones mexicanas de petróleo a la UE representaban tan sólo el 15.6%. Por su parte, España ha sido, entre 1970 y 1996, el principal cliente de México en Europa –y principal importador de petróleo– seguido por Alemania y Reino Unido. En cuanto a los intercambios de productos agrícolas México–UE, éstos representaron sólo el 7% del comercio bilateral total entre 1996 y 1998 que equivale a 800 millones de euros; en tanto que el comercio de productos pesqueros sumó 74 millones de euros en el mismo período<sup>123</sup>. Sin embargo, cabe señalar que productos básicos como café, azúcar, garbanzo y miel, encabezan actualmente la lista de exportaciones a la UE.

A lo largo de 1995, como resultado de la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994 se observó una ligera recuperación de la balanza comercial México–UE. Según datos del Banco de México, el comercio total México–UE para ese año fue de 10,099 millones de dólares; de los cuales, 3,375 millones correspondieron a exportaciones mexicanas a la UE y 6,724 millones de dólares a importaciones de productos comunitarios. Esto se tradujo en un déficit de 3,348 millones de dólares que disminuyó un 46% en comparación con el año anterior<sup>124</sup>. Diversos factores intervinieron en la caída de las exportaciones comunitarias

<sup>122</sup> Ver Delegación de la Comisión Europea, *Informe de Evolución, México*, CE, febrero de 1996, p. 4

<sup>123</sup> Ver Delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México*, op. cit. 2000 p. 6

<sup>124</sup> Delegación de la Comisión Europea, *Informe de evolución*, septiembre de 1996. p. 2

Además del encarecimiento de las importaciones de México, que se incrementaron en 40% con respecto al año anterior, surgieron algunos problemas en materia comercial entre México y la UE, que fueron aumentando en 1996.

Uno de los problemas fue el incremento de aranceles que realizó México en mayo de 1995 en textiles, cuero y calzado, de un 20% a un 35%. A lo que se sumó la aplicación de cuotas compensatorias, desde septiembre de 1994, a estos mismos sectores al establecerse nuevas reglas de origen por efecto del TLCAN. En tanto que, desde 1992 México aplicó cuotas para carne de bovino procedente de la UE, y continuaron las investigaciones anti-subsidiación para lámina rolada y productos porcícolas de la UE. Finalmente, por cuestiones sanitarias, México prohibió ciertos productos lácteos comunitarios, así como aquellos que no reunían nuevas disposiciones en etiquetado. Por su parte, la UE inició a mediados de 1995 una investigación antidumping para diskettes mexicanos, así como sobre piratería de bandas sonoras<sup>125</sup>.

Como consecuencia de lo expresado anteriormente, es necesario estudiar las verdaderas posibilidades que tiene México de balancear el peso relativo de la relación con Estados Unidos y ver hasta qué punto la UE puede presentar una alternativa en el ámbito comercial, en la IED y en los aspectos políticos. Para México la UE representa el segundo socio comercial, después de Estados Unidos. Para ilustrar la fuerte disparidad en el comercio de México con sus dos primeros socios comerciales: Estados Unidos y la UE, se presenta la siguiente tabla:

**Tabla 3**

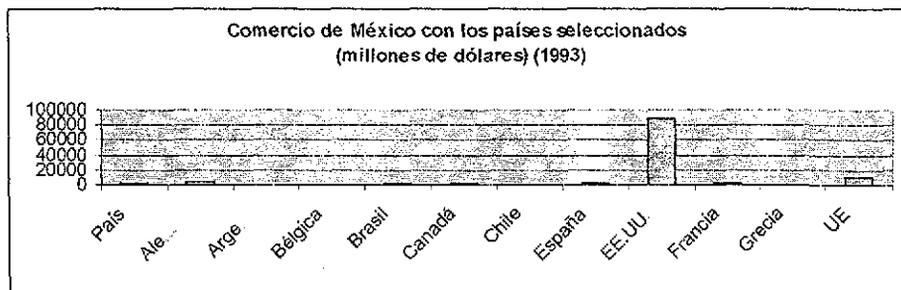
<b>Comercio total de México con la UE y una muestra de 10 países (1993-2001). Millones de dólares</b>									
/p=enero-diciembre									
	Años								
Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001/p
Alemania	3,282.90	3,495.60	3,202.60	3,814.50	4,621.10	5,695.00	7,125.20	7,272.70	7,585.70
Argentina	534.90	580.40	503.60	819.50	733.80	648.10	467.70	536.10	685.20
Bélgica	501.00	607.30	696.50	647.30	700.00	585.80	545.90	662.60	948.20
Brasil	1,493.00	1,601.60	1,365.50	1,588.60	1,572.30	1,573.30	1,526.30	2,320.30	2,686.30
Canadá	2,744.00	3,103.50	3,361.70	3,915.60	4,124.20	3,809.20	5,340.20	7,370.30	7,280.80
Chile	329.80	434.40	644.00	859.40	1,214.70	1,177.00	1,049.90	1,325.10	1,349.40
España	2,073.10	2,196.10	1,490.90	1,536.40	1,916.70	1,970.50	2,144.30	2,958.60	3,087.00
EE.UU	88,145.50	106,435.6	120,101.2	146,110.10	176,187.0	196,182.30	225,660.2	275,205.5	254,070.5
Francia	1,561.40	2,044.60	1,462.60	1,445.00	1,612.30	1,831.30	1,682.50	1,841.80	1,951.00
Grecia	28.40	28.70	18.70	18.50	27.90	15.80	23.50	40.20	30.10
UE	10,587.40	11,864.10	10,250.40	11,250.40	13,904.90	15,588.50	17,945.50	20,365.90	21,517.30

Fuente: <http://www.economia-snci.gob.mx/Estadistica/Commx.htm> (Página consultada el 17 de abril, 2001, 5:20 p.m. y actualizada el 24/2/2002, 7:05 p.m.) (Fuente: SE con datos del Banco de México)

<sup>125</sup> Delegación de la Comisión, *Informe, op. cit.* junio de 1995, p. 12

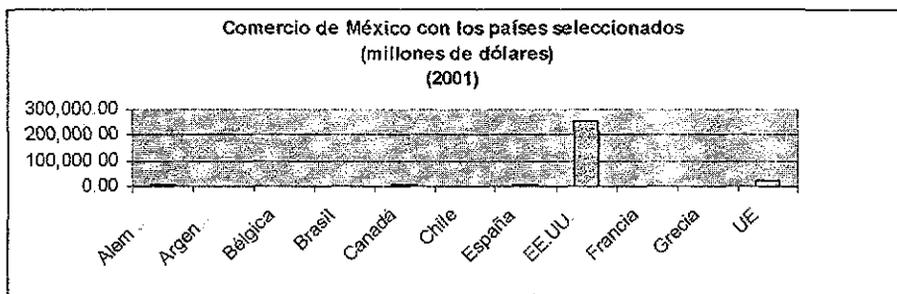
Los siguientes gráficos son producto de la Tabla 3:

**Gráfico 1**



**Fuente:** elaboración propia basándose en datos de la Secretaría de Economía (Tabla 3)

**Gráfico 2**



**Fuente:** elaboración propia basándose en datos de la Secretaría de Economía (Tabla 3)

En los Gráficos 1 y 2 se observa un impresionante volumen de comercio entre México y Estados Unidos, queda muy clara la fuerte dependencia y la falta de diversificación comercial. En segundo y tercer lugar aparecen Alemania y Canadá, pero la desproporción es significativa. Comparando ambos gráficos se puede concluir que aunque el comercio entre México y la UE se ha duplicado a lo largo de la década de los años noventa, todavía el porcentaje de participación de la UE en el comercio total de México sigue siendo muy bajo.

Sin embargo, aunque no alcanza los niveles del MERCOSUR<sup>126</sup>, México ocupa el segundo lugar como destino de las exportaciones europeas hacia América Latina y el cuarto lugar como origen de sus importaciones latinoamericanas. Antes de

<sup>126</sup> Se analizará la relación MERCOSUR-UE en el Capítulo 5 del presente trabajo

1994, México había sido el mayor mercado para las exportaciones europeas hacia América Latina. Sin embargo, fue sobrepasado por Brasil e igualado por Argentina a partir de 1995. En América Latina, México sigue siendo el país que menos depende de los mercados europeos y el que registra un mayor déficit comercial en comparación con el MERCOSUR que es quien más depende de la UE.

Durante la década de los años noventa las relaciones entre México y la UE se han fortalecido en el ámbito político, sin embargo los niveles de intercambio comercial han ido decayendo<sup>127</sup>. Esta situación es contradictoria en el momento que México y la UE se comprometen a firmar un Tratado de Libre Comercio tan complejo como lo es el TLCUEM. Sin embargo, es preciso destacar que el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, que implica la institucionalización de la relación comercial, política y de cooperación, solamente provee un marco jurídico favorable para estimular no sólo la actividad económica sino también la concertación política y la cooperación entre ambas partes. Por lo tanto, la verdadera integración económica y comercial sólo se logrará si el sector privado aprovecha este instrumento, especialmente las PYMES. De lo contrario, los únicos beneficiarios serán las empresas transnacionales.

La siguiente tabla -y su gráfico correspondiente- ilustra la evolución del comercio total de México con Estados Unidos y la UE.

**Tabla 4**

**Comercio de México con Estados Unidos y la UE (1993–2001)**

**Comercio total de México. Millones de dólares y Porcentajes**  
**Período: Anual /p enero–septiembre**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001/p
México-EE.UU.	88,145.5	106,435.6	120,101.20	148,110.1	176,187.0	196,182.3	225,660.2	275,205.5	191,905.2
%	75.21	75.94	79.02	79.86	80.07	80.79	81.07	80.73	78.42
México-UE	10,587.4	11,864.1	10,085.7	11,250.4	13,904.9	15,588.5	17,945.5	20,365.9	16,157.4
%	9.03	8.46	6.64	6.07	6.32	6.42	6.45	5.97	6.60
TOTAL	117,198.6	140,163.1	151,993.6	185,472.5	220,045.0	242,832.6	278,365.9	340,897.0	244,707.1
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100

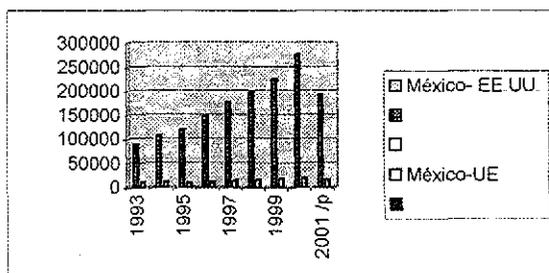
**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Economía de México con datos de Banco de México<sup>128</sup>

<sup>127</sup> A pesar de que el volumen comercializado se ha duplicado entre 1993 y 2001, tal como se muestra en la tabla anterior

<sup>128</sup> Ver: [http://www.economia-snci.gob.mx/Estad\\_stica/Commx.htm](http://www.economia-snci.gob.mx/Estad_stica/Commx.htm)  
(Página consultada el 19/12/2001, 1:39 a.m.)

Gráfico 3

Comercio de México con Estados Unidos y la UE (1993–2001)



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 4

Se observa que la relación comercial entre México y la UE ha ido fluctuando desde 1993 a 1996 y sus valores absolutos durante la década fueron relativamente bajos. También se puede destacar que desde 1997 hasta 2000 hubo un incremento ininterrumpido de los intercambios y se estimó para 2001 una caída muy significativa en el volumen comercial en la relación México–Estados Unidos y menor en la relación México–UE. Esta caída se debe en parte a la recesión de la economía estadounidense durante el año 2001, pero además por la misma crisis mexicana. Sin embargo, si se atribuye este retroceso a la crisis de la economía estadounidense, llama la atención el hecho de que México no haya canalizado su comercio con otro socio comercial, por ejemplo con la UE.

La Tabla 5 ilustra la relación comercial de México con la UE en total y con cada uno de los 15 países durante el período 1993–2001. A partir de esta tabla se presentan los gráficos 4-9 donde se observa que los países más asimétricos en la relación comercial de México con la UE son: Alemania, España, Francia, Italia y el Reino Unido. Con los 10 países restantes la relación es mínima.

Tabla 5

Comercio total de México con la UE y sus Estados miembros (1993–2001).

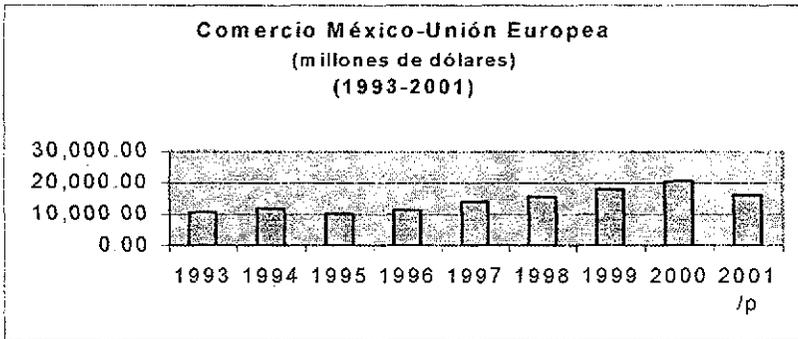
Millones de dólares

Periodo: Anual /p enero–septiembre

Comercio	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 /p
Unión Europea	10,587.40	11,864.10	10,085.70	11,250.40	13,904.90	15,588.50	17,945.50	20,365.90	16,157.40
Alemania Rep. Fed.	3,282.90	3,495.60	3,202.60	3,814.50	4,621.10	5,695.00	7,125.20	7,272.70	5,765.40
Austria	149.5	131.1	100.3	123.1	155.2	202.4	180.8	193.9	181.4
Bélgica	501	607.3	696.5	647.3	700	585.8	545.9	692.6	753.3
Dinamarca	148.1	152.5	78.5	89.3	127	155.1	175.6	187	153.9
España (Excluye Canarias)	2,073.10	2,196.10	1,490.90	1,536.40	1,916.70	1,970.50	2,144.30	2,958.60	2,298.40
Finlandia	51.6	70.7	65.3	86.1	105.7	123.7	184	216	197.7
Francia	1,561.40	2,044.60	1,462.60	1,445.00	1,612.30	1,831.30	1,682.50	1,841.80	1,445.40
Grecia	28.4	28.7	18.7	18.5	27.9	15.8	23.5	40.2	22.7
Países Bajos	434.8	414.5	395	416.9	523.6	667.1	813.3	802.7	727.5
Irlanda (Eire)	272.3	249.3	251.6	385.3	378.9	345.6	396.7	515.7	545
Italia	919.2	1,107.50	968.7	1,139.00	1,599.40	1,762.50	1,819.70	2,071.50	1,738.00
Luxemburgo	3.9	10.5	10.9	11.1	19.1	22.8	15.9	25.3	21.5
Portugal	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131	232.5	245.1	189.6
Reino Unido	794.7	973.9	1,012.70	1,211.30	1,579.40	1,695.20	1,882.20	1,961.40	1,450.00
Suecia	282.2	301	231.1	248.3	407.1	384.7	723.3	1,341.50	667.4

Fuente: Secretaría de Economía, México, con datos de Banco de México.

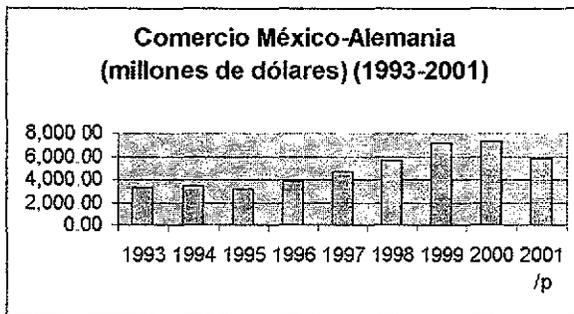
**Gráfico 4**



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 5

El gráfico 4 indica claramente cómo la relación comercial entre México y la UE ha tendido a incrementarse.

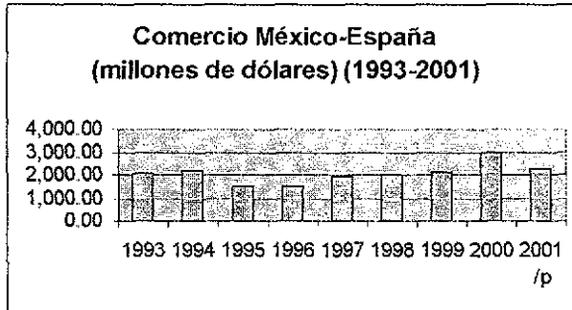
**Gráfico 5**



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 5

El Gráfico 4 y el 5 se parecen, precisamente porque Alemania fue el país de la UE que más exportó a México en los años estudiados.

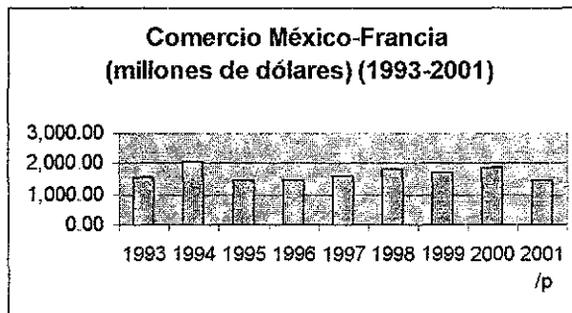
Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 5

Observando el gráfico 6 se puede apreciar una fuerte caída en el nivel de intercambios comerciales entre México y España en el período 1994–1995. Pero rápidamente la situación se recuperó alcanzando un pico interesante en el año 2000.

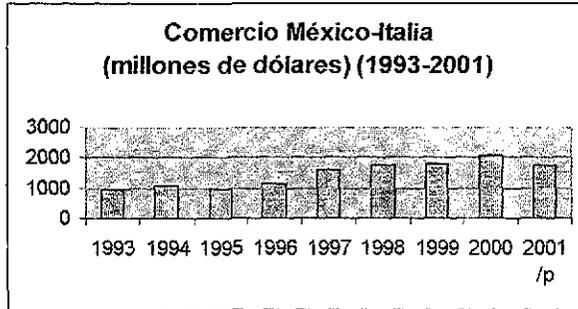
Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 5

La relación comercial con Francia dio un salto considerable en 1994, cayó en 1995 y desde entonces se mantiene estable.

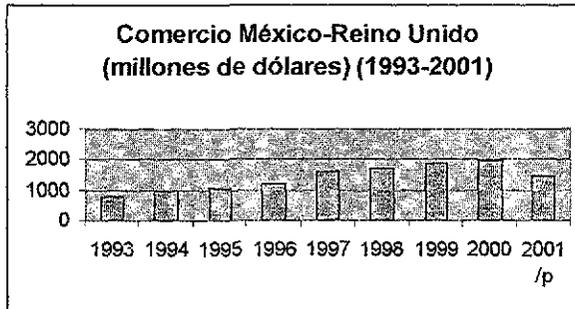
**Gráfico 8**



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 5

La relación comercial México Italia ha crecido de manera singular. De 1993 a 1996 se mantuvo constante en alrededor de 1,000 millones de dólares. Este valor se duplicó en 2000 alcanzando los 2,071.50 millones de dólares

**Gráfico 9**



Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 5

La situación comercial entre México y el Reino Unido también se duplicó, entre los años 1995 y 2000.

Lo que todos los gráficos 4–9 tienen en común es un incremento en el volumen comercializado entre México y esos países europeos entre 1999 y 2000. La cifra de 2000 comparada con la del período 1994–1995 ha sido muy superior y en el caso de Alemania, Italia y el Reino Unido se duplicó. Lo que llama la atención es que todos los valores estimados para 2001 sufrieron una caída. Como ya se ha analizado anteriormente, esta caída se puede atribuir en parte a la recesión de la economía estadounidense durante el año 2001, la cual arrastró a México.

Para complementar el análisis anterior, es pertinente citar las cifras de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México<sup>129</sup>, que indican que en el año 2001 se produjo un desplome de -0.3% e la economía mexicana, siendo éste el primer saldo negativo desde 1996. Por otra parte la contracción industrial fue del -3.5%. Las manufacturas cayeron -3.9% y 0.6% la Minería. De octubre a diciembre, 2001 se produjo una baja de -1.6% del PIB. Estas cifras contrastan con las previsiones que se habían realizado a fines de 2000 que señalaban que México crecería un 4.5%. El PIB mexicano fluctuó durante el año 2001: en el primer trimestre repuntó nacionalmente un 2%, en el segundo 0.1% y en el tercero -1.5% y para el último -1.6% comparado con las cifras de los trimestres de año 2000.

Resulta evidente que la recesión en Estados Unidos afectó de manera directa a México. Asimismo se deben tener presente los sucesos del 11 de septiembre, 2001 (es decir, en el cuarto semestre de 2001) en Nueva York y Washington que aceleraron aún más la crisis en Estados Unidos y consecuentemente en México.

A pesar de lo analizado anteriormente, hubo sectores en México que demostraron un comportamiento positivo: el agropecuario creció un 2.5% y el de servicios un 1.1%. Según datos de la Sagarpa<sup>130</sup> el rubro agropecuario creció en términos reales un 5.7% durante los últimos 90 días de 2001. En dicho resultado influyeron las cosechas de plátano, cacao, manzana, cártamo, caña de azúcar y aguacate entre otros. Asimismo, hubo mayores capturas de mariscos y pescados. Es en estos sectores donde México debería hacer hincapié para exportar a la UE.

En el sector industrial, según datos de la SHCP, se desplomó un -4.1% entre octubre y diciembre, 2001 y el total de la producción cayó un -3.5% en el año 2001. De un total de 34 ramas de actividad productiva el 70% manifestó una caída en su PIB respecto a 2000. Las principales bajas en la producción fueron en: productos de hule, maquinaria y aparatos eléctricos, cuero y calzado, molienda de café; hilados y tejidos de fibras blandas, equipo y material de transporte, bebidas alcohólicas y prendas de vestir, entre otras. Los sectores que manifestaron alzas en la producción fueron 14 entre los cuales se encuentran los siguientes: azúcar; alimentos para animales; preparación de frutas y legumbres; aserraderos; cerveza y malta; jabones, detergentes y cosméticos; carnes y lácteos, refrescos y aguas envasadas. Es en estos sectores donde se podrían presentar oportunidades para exportar a la UE, ya que se han mantenido a flote a pesar de la recesión general. Sin embargo, a pesar de haber tenido un saldo positivo pese a la crisis esto no implica que automáticamente estén preparados para exportar. Se debe tener presente que el mercado europeo es muy exigente, demanda calidad y buena presentación, especialmente en lo que se refiere al empaque y al etiquetado.

<sup>129</sup> Ver: Diario Excelsior, Sábado 16 de febrero, 2002, Año LXXXV- Tomo I, Número 30,866, p. 1-A

<sup>130</sup> Ver: Diario Excelsior, Sábado 16 de febrero, 2002, Año LXXXV- Tomo I, Número 30,866, p. 11-A. Para ampliar información sobre la Sagarpa ver: <http://www.sagarpa.gob.mx/>

## Las empresas mexicanas en su relación con la UE

Tanto las empresas transnacionales como las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han desempeñado un papel crucial en el proceso de negociación del TLCUEM. El Estado, reconociendo su importancia, las ha invitado a participar. Así, las empresas han negociado en forma paralela a través de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que reunió al sector privado, en la mesa negociadora que se denominó el "cuarto de junto"

Desde agosto de 1998 se creó un mecanismo para incorporar al sector privado mexicano en las negociaciones comerciales, el cual participó activamente en las diversas rondas de negociación que iniciaron en noviembre de 1998. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI) llevó la negociación e invitó a las empresas. También invitó a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) con el fin de "legitimar" la negociación a través de la consulta con la pequeña y mediana empresa

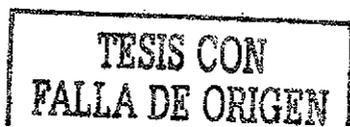
Uno de los problemas que ha enfrentado el sector privado mexicano ha sido la asimetría entre las grandes y las PYMES. En marzo, 2000, como reacción a los avances del proceso de negociación del TLCUEM, el sector industrial exigió al gobierno que le asignara más presupuesto al desarrollo del aparato productivo, en especial el mediano y pequeño<sup>131</sup>. Según CANACINTRA, de las más de dos millones de empresas que existen en México, según datos de marzo, 2000, sólo 40,300 tienen una importante capacidad exportadora. De esa cifra sólo 300 industrias cuentan con capacidad para comercializar sus artículos en el exterior. Según CANACINTRA esas son sólo las empresas que se han beneficiado de los Tratados que México ha suscrito.

Para revertir esta situación, CANACINTRA ha propuesto asignar un mayor presupuesto a la política industrial, y revisar temas que "han quedado en el tintero" como la reforma fiscal integral, las modificaciones a la Ley Federal de Trabajo y la modernización del sistema financiero.

Según Clemente Ruiz Durán<sup>132</sup>, el TLCUEM servirá para diversificar un poco el comercio, sin embargo, calcula que sólo el 1% de las empresas mexicanas, unas 3,000, logrará exportar al mercado europeo, por lo tanto, sólo se prevé que se beneficie una minoría

<sup>131</sup> Becerril, Isabel, *Inyectar más dinero a miniempresas, pide CANACINTRA al gobierno Sólo las grandes industrias podrán recibir los beneficios de la apertura*, El Financiero, Economía, 24 de marzo, 2000, p. 14.

<sup>132</sup> Gascón, Felipe, *Seguirá la dependencia de México ante Estados Unidos Sólo 1% de las empresas tendrá acceso al viejo continente: Clemente Ruiz Durán (UNAM)*, El Financiero, Economía, 24 de marzo, 2000, p. 15.



Más recientemente, otras voces, por ejemplo Bancomext, también han lamentado que sean pocas las empresas que se den a conocer en Europa<sup>133</sup>. Para incrementar este pequeño porcentaje de participación empresarial mexicano en Europa, Paulette Moreno, Subdirectora del EuroCentro Bancomext Monterrey, mencionó que productos como: el café, frutas exóticas, alimentos típicos mexicanos, muebles rústicos, autopartes, plásticos y muchos más, tienen gran aceptación entre los europeos, lo que podría generar grandes oportunidades a los empresarios mexicanos, no sólo los grandes sino también los medianos y pequeños.

En este contexto, es importante que el sector empresarial mexicano se capacite para asumir los riesgos y aprovechar las oportunidades que presenta el mercado europeo, poco explorado. Bancomext ofrece servicios de apoyo como estudios de mercado, perfiles de negocios con Europa, talleres y seminarios de comercio exterior. En el ámbito gubernamental, también cabe destacar la labor que brinda el Centro de Asesoría empresarial *Primer Contacto* de la Secretaría de Economía de México<sup>134</sup> y en particular la Representación de la Secretaría de Economía de México en Bruselas, la cual es parte integrante de la Misión de México ante la Unión Europea y dentro de las actividades que esta oficina realiza, se encuentran

- La promoción de las exportaciones de México en el mercado europeo
- El fomento de las inversiones europeas en México a través de alianzas estratégicas con empresas mexicanas
- La asesoría a empresas europeas interesadas en realizar negocios en México
- El Seguimiento de las relaciones comerciales entre México y Europa<sup>135</sup>

En lo que respecta a las PYMES en particular, el gobierno mexicano cuenta con una Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Además, posee una página de internet donde brinda asesoramiento para las empresas de este tipo. Dentro de dicha página existe una opción especializada sobre el Programa de Promoción México–UE, destinada especialmente a aquellas PYMES que quieran exportar sus productos a la UE<sup>136</sup>.

Como balance de la relación comercial México–UE se puede argumentar que los volúmenes comerciados están disminuyendo, sin embargo, no escasean las

<sup>133</sup> Diario Reforma, 23 de octubre, 2000, Negocios, p 19A

<sup>134</sup> También existen organizaciones privadas que se dedican a brindar consultoría en esta materia. Cabe resaltar la labor que brinda el Centro de Estudios Europeos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Guadalajara, a través de consultas directas y en línea, y en especial a través de su sistema de información y análisis en su sitio de internet: [www.euromexus.com](http://www.euromexus.com)

<sup>135</sup> <http://www.economia-bruselas.gob.mx/> (Página consultada el 18/2/2002, 2:09 a m )

<sup>136</sup> <http://www.contactopyme.gob.mx/> (Página consultada el 18/2/2002, 2:22 a m )

agencias y organismos públicos y privados que tienen como tarea el asesoramiento para poder fortalecer la relación. Resulta necesario que estos mecanismos se pongan en práctica y que haya suficientes incentivos para las PYMES, por ejemplo a través de la posibilidad de que puedan obtener créditos y menores restricciones para exportar, por ejemplo a través de la reducción de impuestos a las exportaciones, especiales para las PYMES.

### 3.4.2. Inversión

El comportamiento de la IED europea en México en los años noventa, se incrementó notablemente como resultado del programa de privatizaciones que se continuó especialmente durante la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988–1994) y el gobierno del presidente Ernesto Zedillo (1994–2000). Se puede argumentar que el incremento de las inversiones tuvo como causa importante las reformas de la economía mexicana más allá del establecimiento del acuerdo de 1991 que brindó el marco jurídico para que se mejoraran los volúmenes de inversión. Así por ejemplo, de 6,180 millones de dólares de inversión europea acumulada hasta 1990, se pasó a 7,030 en 1991, 7,780 en 1992 y 8,380 millones de dólares en 1993, alcanzando en este último año el 20% del total acumulado invertido en México. En 1994 la UE invirtió 2,100 millones de dólares, equivalentes al 26.45% de lo captado en el año; en 1995 captó 1,813 millones de dólares; en 1996, 1,093; en 1997, 2,969; y en 1998, 873 millones de dólares. Es preciso señalar que a pesar de la crisis de finales de 1994, la caída de las inversiones no fue pronunciada. Los Acuerdos bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones suscritos en la última década con diversos países comunitarios han contribuido a mantener un clima de confianza para invertir en México<sup>137</sup>. Por otro lado, a estos montos habría que añadir las inversiones europeas en México realizadas a través de sus filiales en Estados Unidos, que se contabilizan como IED de origen estadounidense<sup>138</sup>.

En la primera mitad de los noventa, la inversión europea se dirigió principalmente al sector de manufacturas (47%), transportes y comunicaciones (15%) y servicios (12%). En tanto que en 1995, el Reino Unido, los Países Bajos y Alemania fueron los principales países inversionistas con un 13.7%, 4.81% y 4.67% respectivamente, del total de la inversión extranjera; presencia que se mantuvo hasta 1998, año en que se registraron 3,485 empresas europeas en México, 2761 de ellas con capital mayoritario. Un área que ha recibido un gran impulso en los últimos años ha sido el sector turismo, tercera fuente de divisas del país. La tasa de crecimiento del número de viajeros europeos a México creció en un 253% entre

---

<sup>137</sup> Otros instrumentos de fomento a la confianza en materia de inversiones han sido los acuerdos bilaterales para evitar la doble imposición fiscal y el establecimiento de Mecanismos de Consulta Política.

<sup>138</sup> *Ibid* Europa en México, *op. cit.* 1999. p 11

1987 y 1993, con un consumo y permanencia que triplica el realizado por turistas estadounidenses<sup>139</sup>.

Según datos de la Secretaría de Economía de México, en el período 1994–septiembre de 2001, las empresas con capital proveniente de los países de la UE materializaron inversiones por 16,721.7 millones de dólares, monto que representa el 18.4% del total de la IED que ingresó a México en el período ya mencionado (90,989.7 millones de dólares), lo que convierte a la UE en el segundo socio inversionista de México, después de América del Norte

Los principales inversionistas de la UE fueron: los Países Bajos, que participaron con 44.0% del total, España aportó el 19.8%, el Reino Unido, el 18.0%, Alemania, el 17.0%; Suecia, el 4.4%, Dinamarca, el 2.8% y los demás países, el 4.8%. Además se refleja una desinversión de -10.8% de parte de Francia, este movimiento se explica por la venta de acciones de Telmex en el mercado de valores, que antes estaban en manos de inversionistas directos de ese país

**Tabla 6**

**IED acumulada (1994-2001)\*/ de la UE y sus Estados miembros en México  
(miles de dólares)**

Países	IED*	%
Países Bajos	7.364.879,6	44.0%
España	3.307.672,3	19.8%
Reino Unido	3.003.112,7	18.0%
Alemania	2.850.086,3	17.0%
Suecia	732.749,3	4.4%
Dinamarca	472.764,4	2.8%
Finlandia	328.653,5	2.0%
Bélgica	167.766,4	1.0%
Italia	165.991,8	1.0%
Luxemburgo	84.125,6	0.5%
Irlanda	32.509,9	0.2%
Austria	11.139,4	0.1%
Portugal	8.215,9	0.0%
Grecia	225,4	0.0%
Francia	1.808.238,7	-10.8%
Unión Europea	16.721.653,8	100%

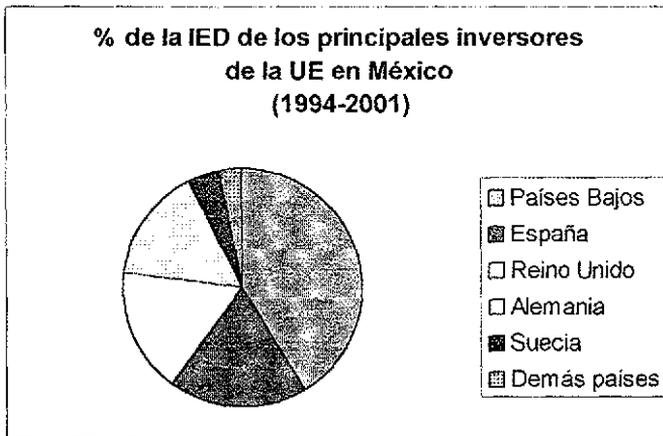
**Fuente:** Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

<sup>139</sup> Delegación de la Comisión Europea, *Informe, op cit.* febrero de 1996. p. 13

\*7 Para el período 1994–1998, la IED se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la UE, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de la UE a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos

\* IED acumulada (1994–2001) notificada al 30 de septiembre, 2001.

**Gráfico 10**



**Fuente:** Elaboración propia en base a Tabla 6

Otros datos proporcionados por la Secretaría de Economía de México indican que al mes de septiembre de 2001 se localizaban en México 5,216 empresas con inversión proveniente de países de la UE, lo que representa el 23.0% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en el país (22,637 empresas). Por otra parte, los inversionistas de la UE participan en forma mayoritaria en el capital social de 4,261 sociedades (81.7%), y de manera minoritaria en las 955 restantes (18.3%). El principal inversionista de la Unión Europea es España, que participa en el 25.0% de las empresas; Alemania invierte en el 16.3%, los Países Bajos, en el 13.0%; Francia, en el 12.2%, el Reino Unido, en el 12.0%; Italia, en el 11.7%; y los otros 9 países miembros en el 9.8% restante.

En lo que referente a la distribución sectorial de las empresas con inversión proveniente de la UE se ubican principalmente en el sector servicios, que registra el 39.7% del total; en la industria se encuentra el 29.5%, en comercio, el 23.7%, en construcción, el 3.3%, en transportes y comunicaciones, el 1.5%, en el sector

agropecuario, el 0.9%, en minería y extracción, el 0.9%; y en electricidad y agua, el 0.5%.

Las cifras anteriores no hubieran sido posibles sin el apoyo de diversos programas de fomento a las inversiones que actuaron durante toda la década de los años noventa. En 1990 México se incorporó al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) como socio fundador y también accedió al financiamiento del Banco Europeo de Inversiones (BEI) en 1992, al ampliar éste último su espectro de operación a América Latina. Asimismo, México se benefició del programa *EC International Investment Partners*, confirmando su posición como principal beneficiario, de entre 53 países. Este programa, copatrocinado por NAFINSA en colaboración con bancos privados mexicanos, ha desarrollado principalmente inversiones conjuntas, proyectos de factibilidad y asesoría técnica para la pequeña y mediana empresa.

A partir de noviembre de 1993 otros nuevos programas de interés que cabe destacar han sido: EUROCAM que asocia a las Cámaras de Comercio de los 15 Estados miembros de la UE en México; así como la creación de tres EUROCENTROS empresariales –en Nafin, CANACINTRA, y Bancomext - en el marco del programa AL-*INVEST*<sup>140</sup>, en vigor desde 1994 para América Latina; la realización del encuentro AL-PARTENARIAT 99, bajo AL-*INVEST*, con la participación de 1,500 empresas mexicanas, centroamericanas y europeas en la Ciudad de México; el Programa de Promoción de Exportaciones Mexicanas de la Delegación de la Comisión Europea en México, en 1996.

Durante el proceso de negociación del TLCUEM, a mediados de 1999, con el objeto de fortalecer la cooperación bilateral entre la UE y México, en el marco del programa AL-*INVEST* la Comisión Europea autorizó la realización en México del proyecto denominado ARIEL (Active Research in Europe and Latin America). El ARIEL es un programa de cooperación económica que la Comisión Europea quiere utilizar en el ámbito bilateral, en especial cuando los beneficiarios de la cooperación económica (en el caso de México los Eurocentros Eurocentro Bancomext, Eurocentro CANACINTRA y Eurocentro Nafin), requieren que sus empresas logren acuerdos concretos. La técnica es la atención individualizada a las empresas, incluyendo a las PYMES. A través de este instrumento se ha planeado promover 120 proyectos de empresas mexicanas y europeas durante el período 2000-2001<sup>141</sup>.

Asimismo, se continuaron aprovechando las redes BC-NET y COOPECO, para la pequeña y mediana industria; el Programa de Normalización y Certificación de

---

<sup>140</sup> AL-*INVEST* es un programa de cooperación económica de la UE hacia América Latina. Provee ayuda a las PYMES que operan a nivel internacional, estimulando a las empresas europeas para que inviertan en compañías de América Latina y fomenten la cooperación económica.

<sup>141</sup> Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Europa en México, año 1, N° 2 – 2000, pp 14-15.

1991 se prolongó a una tercera fase en 1995, para establecer laboratorios de calibración y pruebas que permitan uniformizar los certificados de origen; en 1996 se firmó un acuerdo de cooperación para el control de precursores y sustancias químicas utilizados en la fabricación ilícita de estupefacientes y en 1997 se firmó un acuerdo para el reconocimiento de bebidas espirituosas<sup>142</sup>. Otro programa destinado al conjunto de América Latina al que México tiene acceso es AL-ENTERPRISE para fomento de encuentros empresariales.

La existencia de todos estos programas es importante pero resulta más crucial aún que se les saque provecho. Se puede concluir que existe una importante voluntad política de apoyo a las PYMES, sin embargo los resultados concretos todavía no se vislumbran. De nada sirve que se hayan firmado múltiples programas y acuerdos en especial en apoyo a las PYMES si el gobierno mexicano no realiza una labor de promoción importante para que se sepan aprovechar al máximo. En síntesis, la opción ya existe, sólo basta darla a conocer y utilizarla.

### **Las empresas europeas en su relación con México**

México es un receptor líder de inversión extranjera entre las naciones en desarrollo. Según cifras de la Delegación de la Comisión Europea en México entre 1994 y 1999 el 20% de la IED en México provino de la UE, lo cual representa la segunda fuente de inversión después de Estados Unidos. Los principales países europeos en invertir en México son los Países Bajos (6.6%), Reino Unido (5.8%), Alemania (3.5%), España (1.8%) y Francia (1.1%).

Según Herman Von Bertrab, presidente del Consejo Mexicano de Inversión, a partir del TLCUEM se abrirán las puertas para que ingresen más empresas europeas a México, sobre todo medianas y pequeñas, porque las grandes ya están instaladas en el país. El funcionario citó el caso de Italia, afirmando la posibilidad de que 18 pequeñas empresas italianas de los sectores de metalmecánica, textil, calzado, partes automotrices y electrónica lleguen al país.

Las empresas españolas se han caracterizado por interesarse por México<sup>143</sup>. Esto se puso de manifiesto en la reunión que mantuvieron José María Aznar y Vicente Fox, como presidente electo de México, a mediados de octubre, 2000, en La Moncloa. En ese encuentro salió a la luz la relación existente entre ambos países, en particular, se abordó la participación de los empresarios españoles en México.

---

<sup>142</sup> Ver Delegación de la Comisión Europea, Informe, *op. cit.* junio de 1995, p. 18

<sup>143</sup> Aznares, Juan Jesús, *El capital español acelera su entrada en México*, El País digital, 9 de octubre, 2000 – N° 1620. Economía / Trabajo.  
<http://www.elpais.es/p/d/20001009/economia/mexico.htm>  
(Página consultada el día 15 de octubre, 2000)

## **Inversiones españolas**

El desembarco de ejecutivos españoles en México, atraídos por el abandono del modelo intervencionista en 1985, creció progresivamente, con unas inversiones comprometidas durante los años 1998-2000 que alcanzaron los 5,108 millones de dólares. Los últimos en llegar fueron los directivos a cargo del proyecto de Telefónica. La operadora llegó a un acuerdo de intenciones para comprar las participaciones de la estadounidense Motorola en varias operadoras de teléfonos móviles del norte septentrional mexicano con más de un millón de clientes. La operación rondó los 2,500 millones de dólares.

La inversión española es la segunda en México, después de la de Estados Unidos; abarca varios sectores y quedó confirmada con la inversión efectuada por Unión Fenosa -600 millones de dólares- para dedicarse a la construcción y explotación durante 25 años de una central de ciclo combinado (gas y Diesel) en Veracruz. La tercera eléctrica española se ha convertido en el primer generador privado de México. Vale la pena recordar que poco a poco, el sector de las telecomunicaciones se abrió a la inversión privada nacional y a la extranjera.

El presidente de Teléfonos de México (Telmex), Carlos Slim, acusado por la competencia de monopolizar el mercado desde que compró la operadora estatal, advirtió de que no cedería en sus derechos, ya que las estadounidenses AT&T y MCI pretendían que se les entregara "en charola de plata" el mercado y que se les subsidiara su entrada, además de que los activos invertidos por Telmex pudieran ser usados de forma gratuita. Telefónica, que ambicionaba desde hace tiempo instalarse en México, trató de evitar conflictos y se insertó con Telefónica Móviles. Para la compañía, México es atractivo como mercado por contar con 100 millones de habitantes, y por ser el segundo mercado de América Latina, detrás de Brasil, además de poseer la tasa de penetración de la telefonía móvil de un 11%. Su proximidad con el Sur de Estados Unidos, donde más de 20 millones de personas hablan español, es un valor agregado. Cabe señalar que Telefónica Móviles cuenta con cerca de 10 millones de clientes en América Latina.

El interés de las empresas españolas por México, que es su tercer cliente en América Latina, detrás de Brasil y Argentina, ha ido en aumento, aunque con desigual fortuna. Unión Fenosa e Iberdrola compitieron por la central de Veracruz. De hecho, España, presente en 1,107 sociedades industriales, comerciales y de servicios, figura en primer lugar en la relación de concesiones ganadas, delante de Japón. Fenosa obtuvo ya la construcción de una central en Hermosillo y otra en Naco-Nogales e Iberdrola ganó la edificación de una central en Monterrey y otro proyecto que obligan a un desembolso de 850 millones de dólares. El sector eléctrico se abrió al capital extranjero como única manera de asegurar el suministro. La privatización de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), sin embargo, es un objetivo a mediano o largo plazo por las resistencias legislativas y sindicales en México.



Aunque Vicente Fox como presidente electo prometió seguridad jurídica y privatizaciones más ambiciosas, la estatal Petróleos Mexicanos (Pemex), por ahora, permanecerá cerrada. Fox favorece que los extranjeros puedan ser propietarios del 51% en empresas a privatizar del sector petroquímico. Hasta la fecha, sólo pueden comprar el 49%, limitación que frena la entrada de capital. Gracias a la apertura económica las inversiones españolas en México han tenido una tendencia creciente. Uno de los pioneros fueron los bancos.

## **Bancos**

Las mayores inversiones, y con mayor incidencia social, fueron ejecutadas por los bancos. El BSCH, presente en México desde 1995 a través del Grupo Financiero Santander Mexicano, que según datos de 2000 cuenta con unos activos de 7,365 millones de dólares, invirtió 1,560 millones de dólares en la compra del 100% del Grupo Financiero Serfín, que gestiona activos por 16,465 millones de dólares y cuenta con 979 millones en recursos propios. La combinación de los dos grupos dio origen al tercer Grupo Financiero de México, con una cuota de mercado del 18%.

El Banco Bilbao Vizcaya (BBV), fusionado con Argentaria, fue uno de los primeros en invertir en México. Se instaló en 1991 y absorbió al Grupo Probusa, al que inyectó 160 millones de dólares entre 1992 y 1994, en 1995, otros 340 millones de dólares en aportación de capital, y al año siguiente, 37 millones. Entre 1997 y 1998 sumó otra aportación de 145 millones. La escalada culminó en 2000, con la fusión con Bancomer, en una compleja operación que incluyó 1,280 millones, y colocó al grupo en el primer lugar de la clasificación bancaria.

## **Aeropuertos y gas**

El consorcio AENA-Unión Fenosa-Grupo Ángeles ganó la concesión de un conjunto de 12 aeropuertos con una oferta de 264 millones de dólares y el compromiso de invertir otros 400 millones en la modernización de las terminales. En 2000, AENA invirtió 50 millones de dólares. Por otra parte, 530,000 de los 600,000 consumidores de gas natural en México son atendidos por Gas Natural de México, participada al 50% por Repsol y Gas Natural. Las inversiones son altas, unos 300 millones de dólares, porque los clientes potenciales se estiman en 20 millones.

Muchos son los nichos del mercado que detectan los españoles en México. Sólo las cadenas hoteleras Iberostar, Riu, Oasis, Barceló, Soltour, Meliá y Piñeiro han invertido miles de millones de dólares en México, que recibe más de 22 millones de turistas anualmente. Según datos de 2000 el sector representa el 8,2% del PIB. Además, el consorcio Mecánica de la Peña y ABB España, con Elecnor, Abengoa e Isolux, Sainco y Sainco Tráfico, ganó la construcción de una planta de energía de carbón, diferentes paquetes de líneas de transmisión y subestaciones, el proyecto de equipamiento para monitorear la calidad del aire para el Gobierno del Estado de México y los sistemas de semáforos de las ciudades de Guadalajara y

León. Dragados se adjudicó otro paquete de subestaciones eléctricas y líneas de transmisión

Finalmente, la inversión directa española en México, favorecida por el proceso liberalizador, partió de las tradicionales en el sector hotelero (Meliá, Iberostar, Oasis y Riu) y editorial (Santillana y Planeta) a una variada gama de PYMES industriales y a la actual locomotora de las inversiones españolas, los bancos. Según datos de la SECOFI, entre enero de 1994 y junio de 1999, las empresas con capital español en México realizaron inversiones por 777.9 millones de dólares, equivalentes al 1,6% de toda la inversión extranjera directa (IED) realizada durante ese periodo, 48,228 millones de dólares, y al 7,4% de la IED procedente de la UE, 10,578 millones de dólares.

Las perspectivas para España son prometedoras: apuntan a un importante progreso de las inversiones españolas en los próximos años. España apuesta por que la excelente situación de la que parten las grandes empresas españolas ya implantadas en los sectores financiero, energético, turístico, transporte aéreo, ferroviario e infraestructura, y la puesta en marcha del TLCUEM permitirá una mayor participación en muchos de esos sectores. Dependerá mucho, sin embargo, de la habilidad del gobierno mexicano de continuar con la apertura que requieren estos inversionistas sin entrar en graves conflictos políticos y sociales<sup>144</sup>.

### **Inversiones francesas**

Una parte importante de la IED francesa ingresa a México de manera indirecta, es decir, a través de terceros países, por lo tanto, las cifras de las mismas generalmente no se atribuyen a Francia sino a dichas naciones<sup>145</sup>. Algunos grupos utilizan como base sus filiales en el exterior, como es el caso de Saint-Gobain (España, Estados Unidos), Thompson Multimedia o Valeo (Estados Unidos), Alcatel (Países Bajos), o Vivendi (España). Dichas inversiones no se contabilizan como francesas.

Por otra parte, existe un grupo de inversiones francesas que se ha establecido recientemente en el sector servicios que tampoco se ha registrado energía (EDF, Alstom), transporte y distribución de gas natural (Gaz de France), aeropuertos (ADP, Vinci), hotelería (Accor), entre otras.

---

<sup>144</sup> Aznares, Juan Jesús, *El capital español acelera su entrada en México*, El País digital, 9 de octubre, 2000 – N° 1620. Economía / Trabajo.  
<http://www.elpais.es/p/d/20001009/economia/mexico.htm> (Página consultada el día 15 de octubre, 2000)

<sup>145</sup> Entrevista ofrecida por el Embajador de Francia en México, Philippe Faure a la revista Protocolo. En: Revista Diplomática Protocolo, *Francia amplía su presencia en la nación azteca*, Año 1, abril-junio, 2001, N° 4, pp. 32-33.

El volumen real de inversiones francesas representa alrededor de 600 millones de dólares de flujos anuales, lo que, según el Embajador Faure, equivalen a 5 % del total de la IED en México y no entre el 1 y el 2% como señalan las cifras oficiales.

Francia está interesada en invertir en México por diversas razones: el dinamismo de su economía, la calidad y el costo competitivo de su mano de obra, su buena infraestructura y el gran tamaño de su mercado (100 millones de personas). Por otra parte los franceses detectan que el ambiente macroeconómico, los proyectos de reforma estructural y la liberalización del comercio exterior son favorables al desarrollo de la IED en México.

Finalmente, cabe señalar que desde 2001 empresas francesas han expresado su voluntad de participar en la licitación para la construcción del aeropuerto internacional que reemplazará al de la Ciudad de México.

### **Inversiones alemanas**

El 11 de febrero, 2002<sup>148</sup>, durante una reunión de trabajo entre el presidente mexicano Vicente Fox y el canciller de la República Federal de Alemania, Gerhard Schröder que se llevó a cabo en el Salón Embajadores, en Palacio Nacional de México, el presidente mexicano y el canciller federal acordaron inversiones para México.

El presidente Fox reiteró que la industria eléctrica del país no será privatizada. No obstante los alemanes podrán participar en la generación de electricidad en una co-asociación con la empresa Volkswagen. El canciller alemán se comprometió a mantener la empresa Volkswagen con mayores inversiones en los siguientes cinco años. A su vez el canciller Schröder destacó que los inversionistas de su país ven con agrado las buenas oportunidades representadas de México y sobre todo por el acceso que existe al mercado en América del Sur. Este hecho resalta la posición geográfica que hace que México sea un "país bisagra" que constituye un puente hacia sus socios del TLCAN y hacia el resto de los países latinoamericanos.

El gobierno de Alemania expresó su interés por invertir en la construcción del Aeropuerto Internacional Metropolitano, en redes de ferrocarriles así como en la generación de energía eléctrica para uso industrial.

A pesar de la buena respuesta del gobierno mexicano a la propuesta alemana de querer invertir en la construcción del aeropuerto, parte de la sociedad civil mexicana se opuso al mismo. Así, el sector campesino se organizó para protestar en contra de dicho proyecto. El 22 de febrero, 2002, una comisión de 30 personas comenzó un recorrido por las embajadas de Alemania, España y Francia en las

---

<sup>148</sup> <http://www.economia-snci.gob.mx/>  
(Página consultada el 16/2/2002, 4:50 a.m.)

que entregaron peticiones por escrito para que sus países se abstuvieran de participar o invertir en la construcción de la nueva terminal aérea, considerándola un "despojo ecocida". En las misivas plantearon: "mejor inviertan en ayudarnos a mejorar nuestra producción agrícola, en la explotación del alga espirulina, en la producción de la sal de tierra, en volver a la vida nuestro lago de Texcoco" Asimismo, denunciaron que el nuevo aeropuerto "es una imposición de la que fuimos excluidos los principales afectados y en la que fueron violadas las más elementales garantías individuales, como la de audiencia y la de petición"<sup>147</sup>

Resulta evidente que en este caso existen diversos intereses en pugna los campesinos no quieren perder sus tierras y demandan justicia e inversiones en otros ámbitos, el gobierno mexicano está muy dispuesto a seguir adelante con su proyecto de construir el nuevo aeropuerto en Texcoco y los inversores extranjeros se han expresado a favor de su inversión. Es interesante analizar el hecho de que los campesinos reclamen que sus garantías individuales sean respetadas. Lo curioso del asunto es que estos mexicanos están exigiendo a los europeos que se respeten sus derechos, cuando en las negociaciones previas a la firma del TLCUEM y del Acuerdo Global eran los europeos los que le exigían a México dicho respeto.

Como balance de este apartado sobre la IED se puede concluir que los países que poseen mayores perspectivas de incrementar el volumen de sus inversiones externas directas en México son los que han mantenido y aumentado sus operaciones respecto a otros países de la UE, es decir España, Francia, Alemania (como se ha detallado con varios ejemplos) así como los Países Bajos y el Reino Unido. Su permanencia se ve estimulada por una serie de menores restricciones pero puede ahuyentarse si se producen eventos que provoquen inestabilidad política. El gobierno mexicano deberá saber manejar el caso Chiapas de tal manera que se prevengan estallidos similares a los que se han sucedido desde 1994. Asimismo, deberá cuidarse la transparencia electoral. Resulta evidente que los aspectos políticos se encuentran íntimamente relacionados con la IED.

### **3.5. Aspectos políticos**

El diálogo político México–UE se ha realizado mediante visitas periódicas entre el gobierno mexicano y los presidentes de la Comisión y del Consejo en turno. Por ejemplo se pueden enumerar dos encuentros con el presidente de la Comisión Europea en Bruselas y Barcelona, en 1992; dos en 1993, en México y en Bruselas, con la visita del presidente de la Comisión Europea a México y durante la inauguración de Europalia. Asimismo, se realizaron encuentros con el Vicepresidente de la Comisión, Manuel Marín, en México en febrero de 1995 y octubre de 1998 en México; y con los presidentes en turno del Consejo Europeo

---

<sup>147</sup> Diario La Jornada: *Comienzan periplo por embajadas para entregar carta sobre su resistencia. Labriegos llevan su causa al plano internacional*, sábado 23 de febrero, 2002, Política, p. 15.

de Francia en febrero de 1995 en México; así como en febrero de 1996, de Italia; y en Portugal en junio de 2000, para la rúbrica del acuerdo de asociación durante el Consejo Europeo.

A nivel ministerial han sido aún más frecuentes los encuentros de alto nivel durante la vigencia del acuerdo de 1991. Entre ellos: la visita del Canciller mexicano a Luxemburgo como sede de la presidencia del Consejo, en abril de 1991; a Bruselas, en septiembre de 1992, junto con el Secretario de Comercio; dos a Bruselas en 1993, en abril y septiembre; una a Atenas en abril de 1994, como sede de la presidencia; tres en 1995, en marzo a Bruselas, en mayo a París, como sede de la presidencia, y en junio en España, bajo la presidencia en turno del Consejo; junto con una visita del Secretario de Comercio a Bruselas en septiembre, dos en 1996, en febrero a Italia y en abril a los Países Bajos y una en diciembre de 1997, en la que se suscribió el nuevo acuerdo de asociación.

Además de estos encuentros en Bruselas y capitales europeas según la presidencia en turno, se han aprovechado foros paralelos como las reuniones del Grupo de Río, San José y de la Asamblea General de la ONU, entre otros, para sostener encuentros bilaterales México-UE.

A nivel parlamentario, entre 1991 y finales de 1995, se realizaron cuatro encuentros entre miembros del Congreso mexicano y del Parlamento Europeo (PE)<sup>148</sup>. En abril de 1996 la Comisión de Derechos Humanos del Congreso mexicano realizó su primera visita al PE y una delegación de este último visitó México en marzo de 2000. Los estudios del PE sobre México han sido importantes. Por ejemplo, un estudio de diciembre de 1992, tras la firma del TLCAN, propone elevar las relaciones políticas y liberalizar el comercio con México, lo cual fue reiterado por la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores en otro estudio de abril de 1994<sup>149</sup>.

Los temas tratados durante los encuentros han sido variados, sin embargo es preciso destacar que hubo uno recurrente a partir de 1994 el conflicto en Chiapas. El PE ha emitido diversas resoluciones sobre ese conflicto: la primera en 1994; tres en 1995, donde apoya la solución pacífica del conflicto, el respeto de los derechos humanos y el mejoramiento de las condiciones de vida de las poblaciones indígenas y una en 1998, tras los sucesos de Acteal. En julio de 1995, se refirió también a los acontecimientos violentos en Guerrero; en mayo de 1998 aprobó el acuerdo interino del nuevo acuerdo y el global, a mediados de 1999<sup>150</sup>.

---

<sup>148</sup> Ver Gabriel Rozensweig, *La política de México hacia Europa*, en Revista Mexicana de Política Exterior, México, D.F.: IMRED, N° 44, otoño de 1994, p. 101.

<sup>149</sup> Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, IRELA, *Europa y América Latina. 20 años de documentos oficiales (1976-1996)*, Madrid, IRELA, 1996, p. 496

<sup>150</sup> *Idem*, pp 488-491

Por otra parte, en diciembre, 1999 hubo un gran avance en las relaciones de México y los países de la UE que pertenecen al Consejo de Europa. Los 41 miembros del Consejo de Europa le otorgaron a México el *status* de observador considerando que el país “comparte las ideas y los valores” de la organización. La decisión fue tomada luego de que México recibiera la opinión favorable de la Asamblea Parlamentaria de dicha organización el 4 de noviembre, 1999. México había presentado su pedido de *status* de observador al Consejo de Europa el 7 de diciembre, 1998. Dicho *status* ya se había otorgado a otros Estados como la Santa Sede, Estados Unidos, Canadá y Japón<sup>151</sup>

Del 9 al 12 de enero, 2002 se realizaron en la Ciudad de México y del 11 al 12 de enero, 2002 en la ciudad de Oaxaca, México, reuniones entre el Comité de Asuntos Políticos de la Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa y el Parlamento Mexicano<sup>152</sup>. En dichas oportunidades las partes dialogaron sobre la situación política y socio-económica mexicana y sobre sus prioridades de política exterior. México confirmó entonces, su voto positivo por respetar los derechos humanos y la democracia<sup>153</sup>. Es interesante analizar que México se encuentra en una posición privilegiada frente al resto de América Latina que no cuenta con el *status* de observador en el Consejo de Europa. Esta situación es muy significativa y refuerza el mantenimiento de las buenas relaciones entre México y los países miembros de la UE

En el ámbito bilateral, las visitas de mandatarios mexicanos a la UE y de europeos a México han sido frecuentes. Los temas tratados entre ellos han sido diversos. Para citar un caso de visita de un mandatario mexicano a la UE, cabe mencionar que el presidente de México, Vicente Fox, realizó una visita a Madrid el 16 de octubre, 2001 en la cual uno de los temas de la agenda fue la extradición de etarras de México a España. El presidente Fox aseguró que México “no será santuario ni punto de tránsito para terroristas” y reafirmó la voluntad de su Gobierno de extraditar o expulsar cuanto antes a los presuntos etarras. Asimismo, afirmó que estaba buscando soluciones legales para agilizar dichas extradiciones. En México hay una veintena de presuntos etarras pendientes de extradición sobre un total de aproximadamente un centenar de personas que han tenido relaciones con la banda terrorista. Durante el primer año del mandato de Fox, que en julio, 2001 ya prometió a Aznar acelerar las extradiciones, hubo tres entregas de ese tipo<sup>154</sup>

<sup>151</sup> Ver: [http://press.coe.int/cp/99/681a\(99\).htm](http://press.coe.int/cp/99/681a(99).htm) (Página consultada el 25/02/2002, 1:56 a m.)

<sup>152</sup> Los representantes del Parlamento mexicano fueron: el presidente del Senado y de la Cámara de Diputados, miembros de los Comités de Relaciones Exteriores de ambas Cámaras, senadores y diputados y otras autoridades.

<sup>153</sup> Ver: [http://press.coe.int/cp/2001/976a\[2001\].htm](http://press.coe.int/cp/2001/976a[2001].htm) (Página consultada el 25/02/2002, 2:08 a m.)

<sup>154</sup> Ver el artículo: *Fox extraditará o expulsará 'cuanto antes' a los etarras* en la versión electrónica del Diario El País: [http://www.elpais.es/articulo.html?anchor=elpepinac&xref=20011017elpepinac\\_3&type=Tes&date=](http://www.elpais.es/articulo.html?anchor=elpepinac&xref=20011017elpepinac_3&type=Tes&date=) (Página consultada el 25/2/2002, 12:36 a.m.)

Para citar el caso de una reciente visita europea a México, cabe señalar la efectuada por el canciller de la República Federal de Alemania, Gerhard Schröder el 11 de febrero 2002. En esa oportunidad firmó junto con el presidente Vicente Fox acuerdos de colaboración en desarrollo social y en cultura. Ambos mandatarios conversaron sobre temas como el terrorismo internacional y la situación económica de Argentina, lo cual preocupa a ambas naciones<sup>155</sup>

Como balance de los aspectos políticos entre México y la UE se puede concluir que los representantes europeos presentes en los encuentros fueron miembros de las instituciones comunitarias pero también altos mandatarios de los 15 países. México por su parte estuvo representado no sólo por el Presidente sino también por sus Secretarios.

Aunque las cuestiones discutidas fueron de diversa índole, el caso Chiapas (y su relación con el tema del respeto a la democracia y a los derechos humanos) siempre ha estado presente en la agenda desde 1994. Fue tratado de manera recurrente a finales de los años noventa y principios de 2000, en particular durante el proceso de negociación del TLCUEM. Desde la firma del Tratado el tema ya no aparece como número uno en la agenda, sino que ha sido desplazado por otros que surgieron como más relevantes, como es el caso del terrorismo internacional.

## **Conclusión**

A lo largo de este capítulo se ha analizado la creciente relación entre México y la UE durante los años noventa, luego de haber estudiado sus antecedentes. Las cifras de comercio y IED indican que, a pesar de la recesión de la economía mexicana (provocada en parte por la crisis de Estados Unidos) y del fuerte vínculo comercial y financiero de México con su vecino del Norte, las perspectivas de seguir afianzando la relación México-UE son positivas, en especial con los países europeos más asimétricos. La cláusula democrática no ha vuelto a aparecer como un impedimento al fortalecimiento de la relación, el diálogo político es fluido y las condiciones económicas son favorables para los europeos desde el programa de privatizaciones, la liberalización comercial y financiera y en particular a partir de la firma del TLCUEM. No hay que olvidar la situación geográfica de México, visto por los europeos como una oportunidad de relación hacia Estados Unidos y el resto de América Latina

---

<sup>155</sup> <http://www.economia-snci.gob.mx/> (Página consultada el 16/2/2002, 4:59 a.m.)

## **Capítulo 4**

### **El proceso de integración del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)**

#### 4. El proceso de integración del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

*O exemplo da Europa Comunitária de unir os mercados não só na área econômica, mas também no campo social e cultural, fez com que a América Latina revisasse seu projeto de integração, que tinha por base a formação de uma zona de livre comércio, seguindo, então, os moldes europeus, pretendendo, para além da integração econômica, uma integração de povos, de cultura, um entrelaçamento entre os países vizinhos, um mercado comum. E o seu nascimento deve ser encarado como resposta à evolução dos eventos internacionais – em especial à consolidação dos grandes espaços econômicos – e à necessidade de uma adequada inserção internacional. O Mercosul tem desafios complexos pela frente, precipuamente per ter aspirações integracionistas<sup>156</sup>.*

**Elizabeth Accioly Pinto de Almeida**  
Profesora de Derecho Internacional  
Privado de la Facultad de Derecho de  
Curitiba, Paraná, Brasil  
Abogada y Pograduada en Estudios  
Europeos – Derecho Comunitario por la  
Universidad de Lisboa, Portugal.

El MERCOSUR es una unión aduanera imperfecta o flexible que pretende seguir avanzando en la concreción de un verdadero mercado común y, más adelante, cumplir otras etapas del proceso de regionalización. Para ubicar al MERCOSUR dentro de las diversas etapas que caracterizan a los procesos de integración, es preciso recordar que estos se articulan generalmente primero como una Zona de Libre Comercio (ZLC) entre sus miembros. Cuando en la ZLC se adopta una política comercial común frente a países terceros, entonces se ha transformado en una Unión Aduanera (UA). Esto sucedió con la UE y con el MERCOSUR, lo que los diferencia del ALCA, el cual es solamente una ZLC. Los pasos siguientes

<sup>156</sup> Traducción: *El ejemplo de la Europa Comunitaria de unir los mercados no solamente en el área económica, sino también en el campo social y cultural, hizo que América Latina revisase su proyecto de integración, que tuviera como base la formación de una zona de libre comercio, siguiendo, entonces, los modelos europeos, pretendiendo, lograr, además de la integración económica, una integración de pueblos, de cultura, un entrelazamiento entre los países vecinos, un mercado común. Y su nacimiento debe ser encarado como respuesta a la evolución de los eventos internacionales – en especial a la consolidación de los grandes espacios económicos – y a la necesidad de una adecuada inserción internacional. El Mercosul tiene desafíos complejos por delante, precisamente por tener aspiraciones integracionistas.*



después de la UA sólo han sido cumplidos por la UE: el mercado común (que incluye la libre circulación de bienes, servicios, trabajo, capital, etc.) y la unión económica y monetaria en la cual las políticas económicas están integradas y son coordinadas. El paso que le falta dar a la UE sería lograr la unión política. Por lo tanto, el MERCOSUR dentro de este esquema solamente ha experimentado dos etapas de las cinco presentadas.

Para entender cómo se ha ido conformando el MERCOSUR es preciso realizar un repaso a los antecedentes del proceso de integración de la región del Cono Sur de América<sup>157</sup> los cuales se remontan a la década de los años sesenta. En 1960 se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con la firma del Tratado de Montevideo, integrando a Brasil, Argentina, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Más adelante se incorporarían otros países, hasta alcanzar un total de 11. El objetivo fue crear una zona de preferencias para incrementar los niveles de comercio y de complementación económica. Estas metas fueron muy ambiciosas, y la asociación se estancó, pero fue reemplazada en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que instrumentó un área de preferencias económicas que incluía diversos mecanismos como la preferencia arancelaria regional, acuerdos de carácter regional y acuerdos de alcance parcial.

Sin embargo, los antecedentes más cercanos del MERCOSUR deben buscarse en la relación argentino-brasileña la cual permitió la integración entre estos dos países. Es importante tener presente que el 30 de noviembre de 1985 los presidentes de Argentina y Brasil, Alfonsín y Sarney, suscribieron la Declaración de Iguazú por la que se acordó la creación de una Comisión Mixta de Cooperación e Integración Bilateral entre ambos países. El objetivo era establecer un proyecto de integración gradual, flexible, y con propuestas sectoriales concretas. Este acuerdo no puede entenderse sin el contexto democrático que se iniciaba tanto en Argentina como en Brasil.

En julio de 1986 se firmó en Buenos Aires el Acta Bilateral para la Integración Argentino-Brasileña, conocida como Acta de Buenos Aires, donde se fijó un "Programa de Integración y Cooperación Económica" (PICE). El objetivo fijado fue la apertura gradual de las economías y el logro de una integración intersectorial (en lugar de la especialización productiva intrarregional que se había venido dando hasta el momento). Gracias al PICE se firmaron 12 protocolos sectoriales sobre: alimentos, empresas binacionales, trigo, bienes de capital, comercio, nuclear, biotecnología, finanzas, fondos de inversiones, cooperación aeronáutica, estudios económicos y energía. Por otra parte, cabe señalar que el 10 de diciembre de 1986 se firmó el "Acta de Amistad Argentino-Brasileña, Democracia, Paz y Desarrollo" que ratificó el PICE.

---

<sup>157</sup> Ver Luis Romero, Elena y Agramunt, Luis Felipe, *MERCOSUR Aproximación hacia la integración con la Unión Europea*, Santa Fe, Centro de Publicaciones, Universidad Nacional del Litoral, 1996 p. 15-29.

Una vez afianzada la relación entre Brasil y Argentina, Uruguay entró en escena. A instancias del Presidente uruguayo Julio María Sanguinetti se desarrolló en febrero de 1988 una reunión tripartita en San Juan de Anchorena, en la cual se acordó la asociación de Uruguay al proceso de integración, y en el mes de abril se suscribió la Decisión Tripartita N° 1, denominada Acta de Alborada, que constituye el documento fundacional de la integración de Argentina, Uruguay y Brasil<sup>158</sup>

El 29 de noviembre, 1988 se firmó en Buenos Aires el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre la Argentina y Brasil, conocido como PICAB. El objetivo era crear un ambiente favorable a la integración económica y lograr el compromiso de crear un mercado común en un plazo de diez años.

Sin embargo, el proceso de integración avanzaba más rápido de lo previsto. A mediados de 1990, aún antes de que el Tratado de Integración suscrito en 1988 estuviera plenamente vigente, los dos nuevos gobiernos de Argentina y de Brasil firmaron el Acta de Buenos Aires y resolvieron

- 1) reducir a cinco años el período para la constitución del mercado común,
- 2) reemplazar las negociaciones producto por producto por reducciones tarifarias automáticas y generales y
- 3) implementar el estatuto de empresas binacionales.

Específicamente convinieron otorgarse un margen mínimo de preferencias del 40% y aumentarlo en 7% cada seis meses hasta alcanzar una preferencia del 100% a fines de 1994. También se asentó el compromiso de eliminar todas las barreras no-arancelarias y reducir el número de productos excluidos en un 20% del número original de cada año. Así, en los dos años siguientes el valor del comercio bilateral creció hasta alcanzar un total de 2.5 mil millones de dólares en 1990, 150% por encima del valor anotado en 1985 y un 63% superior al promedio del período 1980-1990. Entretanto, las exportaciones argentinas hacia Brasil se diversificaron sensiblemente<sup>159</sup>.

Hasta ese momento Uruguay y Paraguay no habían tenido una participación importante en los acuerdos regionales de integración, debido a su escasa participación en la economía mundial. La cercanía geográfica, sin embargo, significó un factor importante para que se asociaran a Argentina y Brasil. En 1974 Uruguay había firmado un Convenio de Cooperación Económica con Argentina (CAUCE) y el Protocolo de Expansión Comercial (PEC) con Brasil en 1975<sup>160</sup>

---

<sup>158</sup> Menem, Carlos Saúl, *¿Qué es el MERCOSUR?*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998. p 87

<sup>159</sup> Segre, M. y Bocco, H., "Brasil: el primer año de consolidación democrática. Un balance preliminar." En *Anuarios de Política Exterior Latinoamericana* Prospél, 1990

<sup>160</sup> Agramunt y Luis Romero, *ídem*, pp 21-25

El 21 de marzo de 1991 se firmó el **Tratado de Asunción** que constituyó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Estos dos últimos contaban con un período anual adicional para su integración plena. Los cuatro países acordaron eliminar todas las barreras no-arancelarias, promover reducciones tarifarias graduales, automáticas y lineales y eliminar progresivamente todos los productos incluidos en las listas de excepciones de cada país. También resolvieron negociar una tarifa externa común y coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales en un plazo de cuatro años y establecer una unión aduanera antes de diciembre de 1994.

Es importante destacar que el Tratado de Asunción implica un Acuerdo Marco, porque no constituye por sí mismo al MERCOSUR, sino que establece una serie de directivas, principios, mecanismos y metas para concretar el objetivo integracionista a través de una acción progresiva de coordinación y armonización política, jurídica y económica. El mismo entró en vigor el 29 de noviembre de 1991.

El Tratado de Asunción también previó la estructura institucional del MERCOSUR. Así se conformó el Grupo Mercado Común (GMC), encargado de compatibilizar las políticas de los cuatro países. El Grupo instituyó un Consejo, una Comisión Parlamentaria Cuatripartita y un Sistema de Solución de Controversias. Cabe precisar que los técnicos del GMC actúan en condición de representantes de los Estados miembros y la adopción de las decisiones se realiza por consenso y no por mayoría, lo que resalta su carácter intergubernamental. Esto indica que, aunque el MERCOSUR haya estado inspirado en el ejemplo de la UE, la estructura institucional del MERCOSUR no constituye una copia del modelo europeo. La diferencia principal reside en la no adopción por parte del MERCOSUR del principio de supranacionalidad y de las instituciones centrales autónomas que de él emanan. La estructura del MERCOSUR, por lo tanto, es 100% intergubernamental a pesar de que sus objetivos sean bastante similares a los de la UE, es decir, la creación de un mercado que pueda transformarse en una unión económica y monetaria<sup>161</sup>.

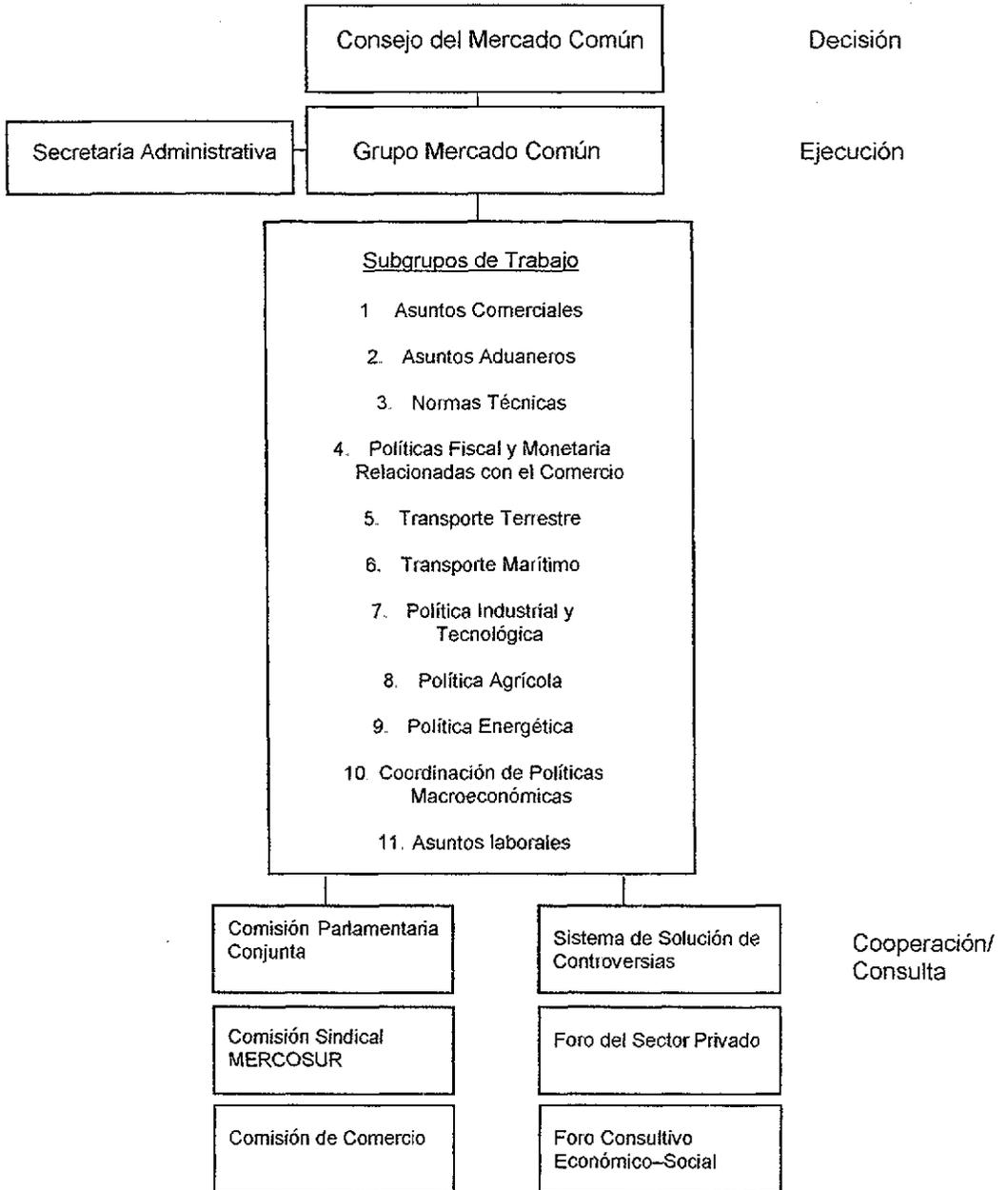
El esquema de la página siguiente ilustra claramente la estructura institucional del MERCOSUR<sup>162</sup>.

---

<sup>161</sup> Para mayor información sobre el proceso de integración del MERCOSUR se puede consultar la siguiente página: [http://www.delbra.cec.eu.int/pl/eu\\_and\\_mercosul/5.htm](http://www.delbra.cec.eu.int/pl/eu_and_mercosul/5.htm) (Página consultada el 26/4/2002, 5:19 a.m.)

<sup>162</sup> Esquema realizado por Susanne Gratius en: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, IRELA, *El MERCOSUR y la Comunidad Europea: Una Guía para la Investigación*, Madrid, IRELA, 1993, p. 9. A este esquema se le agregaron las tres instituciones que se crearon a partir del Protocolo de Ouro Preto (POP) en 1994.

## Esquema institucional



El esquema de la página anterior indica que la estructura institucional del MERCOSUR es sencilla. Existen tres instituciones de coordinación intergubernamental: el Consejo del Mercado Común (CMC), el Grupo Mercado Común (GMC) y una Secretaría Administrativa que tiene sede en Montevideo. Su función es apoyar al GMC y funcionar como centro de comunicación. Tanto el GMC y el CMC deciden por consenso.

El Consejo del Mercado Común (CMC) está conformado por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía. Es el órgano supremo del MERCOSUR, el que realiza la conducción política y la toma de decisiones. Una vez al año como mínimo el CMC convoca a una reunión entre los cuatro presidentes. Al igual que el Consejo Europeo, la presidencia del CMC se ejerce por rotación de los Estados miembros por orden alfabético durante seis meses.

El Grupo Mercado Común (GMC) es el órgano ejecutivo del MERCOSUR y en él participan los Estados representados por un miembro titular y uno alterno del Ministerio de Relaciones Exteriores, del Ministerio de Economía y del Banco Central. Sus funciones son similares a las de la Comisión Europea solamente en lo que concierne a la tarea de velar por el Tratado original, fijar programas de trabajo y proponer medidas. El GMC está coordinado por los Ministros de Relaciones Exteriores. Cabe destacar que dentro del GMC se han creado 11 Subgrupos de Trabajo que tienen como función coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales sobre la base de las decisiones del GMC y del CMC.

El órgano legislativo del MERCOSUR es la Comisión Parlamentaria Conjunta, la cual está formada por 16 parlamentarios de cada Estado miembro. Funciona como eje entre los Parlamentos nacionales y el GMC. Posee facultades consultivas y solamente se remite a formular propuestas. A través de esta Comisión se planea en el futuro la creación de un Parlamento del MERCOSUR, con funciones similares a las del Parlamento europeo.

La estructura básica descrita anteriormente fue definida en el Tratado de Asunción y más tarde, mediante el Protocolo de Brasilia del 17 de diciembre, 1991 se complementó con la creación del Sistema de Solución de Controversias con arbitraje *ad-hoc* obligatorio. En 1992 se crearon además, el Foro del Sector Privado del MERCOSUR y la Comisión Sindical MERCOSUR que son órganos que cooperan con los Subgrupos de Trabajo del GMC.

El 17 de diciembre de 1994 significó una fecha muy importante para el MERCOSUR porque los cuatro Estrados que lo conforman suscribieron el **Protocolo de Ouro Preto** cuyo aporte más significativo fue otorgarle personalidad jurídica al MERCOSUR. Asimismo, completó los órganos institucionales, porque además de los ya existentes incorporó la Comisión de Comercio y el Foro Consultivo Económico-Social.

Finalmente, tal como se mencionó anteriormente, estas instituciones del MERCOSUR aún no conforman un marco institucional permanente y además sus órganos dirigentes no son instancias autónomas sino que están subordinados a la soberanía nacional.

Otro tema importante que se debe citar al analizar cómo se ha integrado el MERCOSUR es cómo se ha ido gestando la idea de crear la Unión Aduanera y la consecuente implementación del Arancel Externo Común (AEC). En 1992, con el Cronograma establecido en el Protocolo de Las Leñas, se afianzó el compromiso de una reducción lineal y automática de los aranceles internos para converger en un AEC para el 1° de enero de 1995. A mediados de 1994, el debate entre los Estados del MERCOSUR se centró entorno a la idea que el principal problema para la integración constituía el tema del AEC. Brasil se inclinaba a fijar un mayor nivel de proteccionismo para su industria, mientras que la Argentina siempre quiso un arancel más bajo. Los Cancilleres y Ministros de Economía de Argentina y de Brasil se reunieron en Buenos Aires la primera semana de agosto y llegaron a un acuerdo sobre el AEC de los sectores sensibles de ambos países. Esto llevó a que se dieran los últimos retoques a la próxima implementación del MERCOSUR a partir de enero de 1995<sup>163</sup>.

Finalmente el 1° de enero de 1995 se acordó el AEC para la totalidad de los bienes, cuyo promedio es del 14%, incluyendo 11 niveles tarifarios entre el 0 y el 20%. A partir de esa fecha el 85% del universo arancelario tiene su AEC formalmente vigente. El 15% restante incluye al sector de bienes de capital, informática y telecomunicaciones, a los productos incluidos en las listas nacionales de excepción y a los sectores excluidos transitoriamente (automóviles y azúcar). Esta situación hace que no se pueda considerar al MERCOSUR como una **unión aduanera** absolutamente ortodoxa, sino que se la ha calificado de **imperfecta o flexible**<sup>164</sup>.

---

<sup>163</sup> Bouzas, R., y Lustig, N., "Integración Económica en el Cono Sur: experiencia reciente, desafíos actuales y perspectivas para el futuro." En *Liberalización Comercial e Integración regional de NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires, GEL, 1992. p. 165

<sup>164</sup> Ciertos autores la definen como *imperfecta*, pero otros, como Roberto Lavagna, Alejandro Barraza y Silvia Jardel la califican de *flexible*. Según Lavagna, el término flexible es el más adecuado porque desde el 1° de enero de 1995 los países no tienen más el poder de fijar unilateralmente su arancel externo. Así, los aranceles sólo podrán cambiarse por medio de una decisión tomada en conjunto. Lavagna también puntualiza que, por otra parte, los plazos para la convergencia están fijados. Ver: Jardel, Silvia y Barraza, Alejandro, *MERCOSUR. Aspectos jurídicos y económicos*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998, pp. 70-73. Otras obras que explican las particularidades del MERCOSUR como unión aduanera imperfecta o flexible son: Ruiz Díaz Labrano, Roberto, *MERCOSUR Integración y Derecho*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998, 349-368; González-Oldekop, Florencia, *La integración y sus instituciones*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1997, 180-182 y Menem, Carlos Saúl, *¿Qué es el MERCOSUR?*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998. pp 170-184.

Otras particularidades del AEC son:

- la convergencia hacia el AEC deberá ser lineal y automática, ascendente o descendente, según sea el caso del arancel nacional de partida
- Para los bienes de capital el arancel máximo será del 14% y el plazo de convergencia establecido se fijó hasta el 1° de enero de 2001
- Para los bienes de informática y telecomunicaciones el arancel máximo fijado fue del 16% y el plazo de convergencia hasta el 1° de enero de 2006
- En cuanto a las listas nacionales de excepción se considera un máximo de 300 productos por país (399 para Paraguay). La vigencia de esas excepciones se fijó para el 31 de diciembre de 2000, excepto para Paraguay que las podrá mantener hasta 2006. Además a Brasil se le autorizó aumentar temporalmente su lista de excepciones en 150 productos y a Argentina a establecer un arancel uniforme del 3%.
- Para algunos sectores no prevalece el libre comercio en el MERCOSUR debido a la existencia del "régimen de adecuación final" el cual consiste en una lista de productos que comenzaron pagando el arancel nacional y que poco a poco se ha ido reduciendo con diversos plazos por países: para Argentina y Brasil el límite fue fijado para el 1° de enero de 1999 y para Paraguay y Uruguay el 1° de enero de 2000. Por otra parte, tal como se ha mencionado anteriormente, los sectores automotores y azucareros fueron temporalmente excluidos del AEC.

A pesar de no haber cumplido todos los objetivos planteados, por ejemplo, por no haber completado al 100% la unión aduanera, desde su creación y hasta nuestros días la importancia económica del MERCOSUR se ha incrementado. Según cifras de la CEPAL y la Cancillería argentina, en 1999 su población reunía 232 millones de habitantes, con un PIB de US\$ 1,200,000 millones, lo que representa un PIB per cápita de US\$ 5,820. Brasil y Argentina por sí solos absorben alrededor del 96% de la población, el PIB y el comercio exterior de los países del MERCOSUR. Además, realizan el 92% del comercio intra-MERCOSUR. En el contexto de América Latina, el MERCOSUR concentra el 59% del territorio, 45% de la población total, 55% del mercado y una tercera parte de las exportaciones<sup>165</sup>.

Para ilustrar claramente las relaciones comerciales del MERCOSUR se presentan las siguientes tablas y gráficos:

---

<sup>165</sup> Robledo Rincón, Eduardo, coordinador, *México-MERCOSUR*, México, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales y Plaza y Valdés, 2000 p. 18.

**Tabla 7**

**Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991–1998)  
en millones de ECU**

**Importaciones**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	6703	11484	14346	18184	15394	18717	26880	28045
Brasil	18611	17255	23335	29907	41112	44688	57446	54290
Paraguay	1183	1096	1443	2042	2399	2447	3004	
Uruguay			1994	2280	2193	2617	3280	3401

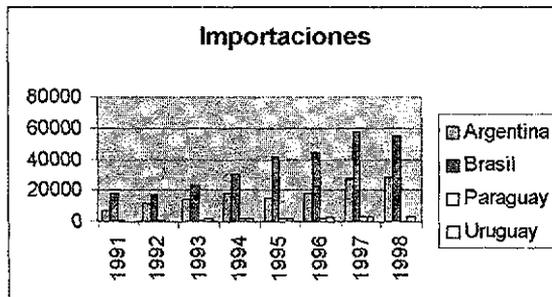
**Fuente:** Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p 70

Comparando el año 1991 con 1998 se puede apreciar que el volumen importado por los socios mayores se ha incrementado notablemente. Solamente de 1991 a 1994 Argentina triplicó el volumen de sus importaciones, Brasil las triplicó de 1991 a 1998. A pesar de no contar con todos los datos de Paraguay y Uruguay, en esos países también se puede afirmar que triplicaron sus importaciones en el período estudiado.

El siguiente gráfico ilustra mejor la tabla anterior:

**Gráfico 11**

**Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991–1998)**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 70.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Se puede observar claramente el aumento de las importaciones argentinas y brasileñas. En el caso argentino el crecimiento sólo tuvo una interrupción en el año 1995, pero en 1996 sus importaciones ya habían superado el valor de 1994. El crecimiento de Brasil fue sostenido de 1991 a 1997, sin embargo se percibe una pequeña caída en 1998.

El comportamiento de las exportaciones se puede analizar a partir de la siguiente tabla

**Tabla 8**

**Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991–1998)**

en millones de ECU

**Exportaciones**

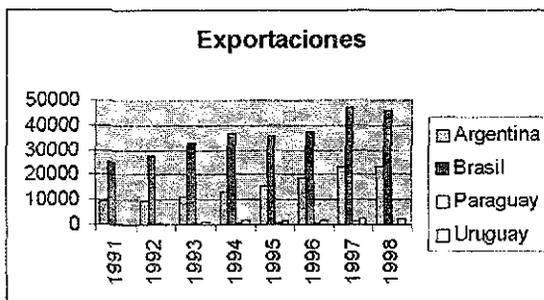
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	9702	9448	11213	13340	16038	18756	23332	23613
Brasil	25613	27779	33080	36685	35579	37610	46774	45652
Paraguay	597	507	620	688	703	822	1007	:
Uruguay	:	:	1374	1612	1611	1888	2410	2474

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 70

Estas cifras también indican un gran aumento del volumen exportado por los socios del MERCOSUR. Todos por lo menos han duplicado su valor a lo largo del período. El gráfico siguiente ilustra esta tendencia claramente:

**Gráfico 12**

**Comercio exterior total de los países del MERCOSUR (1991–1998)**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 70

A partir de las tablas y gráficos anteriores se ha podido observar que el comercio exterior del MERCOSUR se ha ido incrementando en el período 1991–1998. También se distingue claramente la diferencia que existe entre los socios mayores (Argentina y Brasil) y los más pequeños o menores (Paraguay y Uruguay). En lo referente a la balanza comercial, ésta se ha comportado de manera diferente en los cuatro países. En 1991 y 1998 la de Brasil y Argentina fue positiva. Además, la balanza argentina fue positiva en los años 1996 y 1997 y la brasileña en 1992, 1993 y 1994. Lo que llama la atención es que las balanzas comerciales de Paraguay y Uruguay siempre fueron negativas. Este hecho reafirma la asimetría que existe entre los socios mayores y los menores del MERCOSUR.

Asimismo, es preciso subrayar el aumento del volumen comercial que se ha intercambiado a partir de 1995, año en el cual la balanza comercial de la UE fue positiva<sup>166</sup>. Como se verá en el Capítulo 5, el año 1995 marca un cambio: antes de esa fecha la balanza comercial con la UE había sido superavitaria para el MERCOSUR. Sin embargo a partir de ese momento la situación se revirtió, volviéndose superavitaria para la UE. Esto se debe en parte al aumento del comercio intra-MERCOSUR. Por otra parte, ese año el mayor exportador del MERCOSUR fue Brasil con 72% del total de las exportaciones. En segundo lugar se encontró la Argentina con el 24%, Uruguay con el 2.2% y Paraguay con el 0.9%.

Se puede afirmar que hoy el MERCOSUR es un *Global Trader*, es decir, que tiene diversificado su comercio con varias regiones. Sin embargo cabe señalar que la UE sigue siendo el principal destino de sus exportaciones, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

---

<sup>166</sup> Lerman Alperstein, Aída, "Las relaciones de América Latina–MERCOSUR con la Unión Europea en los años noventa" en: Piñón Antillón Rosa María (Coordinadora) *La regionalización del Mundo. la Unión Europea y América Latina*, México, FCPyS y Comisión de la Unión Europea en México, 1996, p. 281.

Gráfico 13



Fuente: elaborado por SUBIE en base a datos de CEI, Cancillería argentina

En el contexto de las relaciones exteriores del MERCOSUR, tal como ya se ha mencionado en el marco teórico en el apartado "El MERCOSUR inserto en la globalización", cabe mencionar que ha firmado a nivel interregional el Acuerdo Marco con la UE, único en su género, en 1995. Es preciso resaltar que el Tratado de Asunción se insertó dentro de un contexto de regionalismo abierto<sup>167</sup>, porque permite la adhesión de los demás Estados miembros de la ALADI<sup>168</sup>. En este contexto es importante destacar que el MERCOSUR ha suscrito acuerdos de asociación con Chile y Bolivia, en 1996.

Más allá de las cifras positivas que se han presentado para describir el período 1995–1999, hay que aclarar que el MERCOSUR no ha estado libre de problemas. Tal como lo analiza Roberto Bouzas<sup>169</sup>, en ese período, desde el punto de vista de la conducción técnica y política del proceso, se entra en un período de cierto estancamiento. Por otra parte, en el segundo semestre de se vivió un período de desaceleración de la expansión económica de Argentina y Brasil. La situación

<sup>167</sup> El concepto "regionalismo abierto" en este contexto debe entenderse como "regionalismo incluyente".

<sup>168</sup> Ver artículo 20 del Tratado de Asunción.

<sup>169</sup> Ver la postura de Roberto Bouzas en el resumen de la conferencia que ofreció en Barcelona el 24 de marzo, 2000 en: <http://www.ub.es/obsglob/Mercosurimpasse.html> (Página consultada el 26/4/2002, 8:30 a m.)

evoluciónd hacia una recesi6n agravada por la crisis de los mercados financieros internacionales. Adem6s, la devaluaci6n del real en 1999 provoc6 la ca6da del comercio intra-MERCOSUR y marc6 grandes diferencias entre las pol6ticas de los dos socios mayores. Bouzas destaca concretamente las posiciones divergentes entre ambos en materia de pol6tica fiscal y monetaria: Brasil, por un lado, adopt6 pol6ticas activas sectoriales mientras Argentina se concentr6 hasta diciembre, 2001, en el mantenimiento a toda costa del tipo de cambio fijo impuesto por el Plan de Convertibilidad.

La crisis argentina implica un gran reto para la estabilidad del MERCOSUR. Brasil ha apoyado abiertamente a Argentina, obviamente desde que Brasil devalu6 su moneda le provoc6 a Argentina la p6rdida de competitividad y la consecuente desviaci6n de comercio e inversiones, por ese motivo Brasil propon6a que Argentina tambi6n devaluara su moneda. Sin embargo, a pesar de que no parece haber conflictos entre Argentina y Brasil, en la actualidad quien se vio m6s afectado por la crisis argentina ha sido Uruguay, lo cual implica un problema a la hora de crear consensos para apoyar a este pa6s en crisis que necesita, m6s que nunca, del respaldo de sus socios del MERCOSUR.

En cuanto a los aspectos pol6ticos, el MERCOSUR tampoco se ha mostrado estable a finales de los noventa. Cabe citar el caso de la crisis paraguaya que comenz6 en 1996 tras el fallido golpe de Estado del General Lino Oviedo contra el presidente Juan Carlos Wasmosy. A partir de entonces se crearon tensiones entre Paraguay y los dem6s socios del MERCOSUR, entre las que se puede citar el conflicto entre ese pa6s y la Argentina cuando el presidente Carlos Menem le otorg6 asilo pol6tico al Gral. Oviedo. Otro pico de la crisis pol6tica del MERCOSUR se produjo el 23 de marzo de 1999 cuando el vicepresidente paraguayo, Luis Mar6a Argaa, fue asesinado. Lo que indican estos casos de inestabilidad pol6tica es que al MERCOSUR le hace falta una cl6usula democr6tica s6lida que instrumente mecanismos de acci6n y coordinaci6n entre sus miembros para actuar en el caso en el que uno de ellos sufra problemas de esta 6ndole.

## **Conclusi6n**

El MERCOSUR constituye un actor importante de las relaciones internacionales por ser una uni6n aduanera imperfecta o flexible que ha logrado avances en su proceso de integraci6n, aunque todav6a no haya conseguido todos los objetivos que se plante6. Es importante resaltar que su creaci6n s6lo pudo ser posible en un contexto de democratizaci6n en cada uno de sus miembros.

Como se ha visto, el per6odo 1991-1995 se caracteriz6 por lograr avances en la conformaci6n de la estructura institucional, en el establecimiento del Arancel Externo Com6n y en especial por haber logrado la personalidad jur6dica. A finales de los noventa el MERCOSUR entr6 en una crisis econ6mica y pol6tica de la cual todav6a no se ha recuperado

La crisis argentina será un desafío importante a superar porque afecta la estabilidad del MERCOSUR. Hay que recordar que la Argentina es uno de los dos socios mayores, por lo tanto tiene una importancia relevante dentro del MERCOSUR. Es en momentos como este que debería haber una mayor coordinación política entre los cuatro socios y un mayor grado de apoyo por parte de Brasil, Paraguay y Uruguay a la Argentina. Por otra parte, el MERCOSUR tendría que aprovechar su personalidad jurídica a nivel internacional y demostrar que esa unión "hace la fuerza".

En la actualidad la Argentina está desesperada por obtener una fuente de financiamiento externo y parecería ser que la única salida posible que ve es lograr un acuerdo con el FMI. Sin embargo, ya se ha visto que durante años ese país ha seguido al pie de la letra las medidas exigidas por esa organización financiera, y sin embargo no pudo evitar la crisis. Si la Argentina convocara a sus socios del MERCOSUR y juntos trataran de realizar un debate sobre cómo encontrar una salida a la crisis y lograr un consenso político entre los cuatro, seguramente la Argentina se vería fortalecida y no estaría luchando de manera aislada y desventajosa. En este sentido, el compromiso político entre los miembros del MERCOSUR se consolidaría, y podría superar más fácilmente eventuales crisis futuras de cualquiera de sus otros miembros.

**Capítulo 5**  
**MERCOSUR–Unión Europea**

## 5. MERCOSUR—Unión Europea

*La influencia europea caló muy hondo en el quehacer cotidiano de la Argentina. En la organización social posterior es evidente la herencia que dejó la inmigración. La familia se constituye sobre la base de valores que aportaron los extranjeros, especialmente los italianos.*

*Cualquier argentino que llega a Europa, especialmente a Italia, aunque no tenga sangre italiana, va descubriendo no sin sorpresa, reproducidos casi todos los hábitos y costumbres de su vida diaria.*

**María Elena Rodríguez Ozán**

Maestra en Historia por la Universidad Nacional de Cuyo, Argentina.  
Profesora en la Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM

*We stand by Argentina when it most needs the support of its friends and neighbours.*

*It is at times like these that the value and importance of being part of the Mercosur is brought into sharper focus. Our commitment to strengthening the Mercosur family through our on-going negotiations is if anything stronger now<sup>170</sup>.*

**Pascal Lamy**

Comisario Europeo de Comercio,  
en la víspera de su partida hacia Argentina,  
26 de febrero, 2002

### 5.1. Antecedentes: contexto geográfico e histórico (1970—1989)

#### 5.1.1. Contexto geográfico

Los países del Cono Sur se encuentran relativamente distanciados de la UE. Es decir, si se mide la distancia en kilómetros, Madrid y Buenos Aires están separadas por 10,049 km (6,244 millas) que se pueden recorrer entre 10 y 11 horas y media aproximadamente. La distancia entre Brasilia y Lisboa es de 10,079 km (6,263 millas), pero no hay vuelos directos entre dichos destinos. Para recorrer esa distancia se debe volar durante aproximadamente 12 horas (realizando una

---

<sup>170</sup> Traducción: *Estamos dispuestos a ayudar a Argentina cuando más necesita el apoyo de sus amigos y vecinos. Es en momentos como estos en los cuales se debe destacar el valor y la importancia de ser parte del Mercosur. Nuestro compromiso de fortalecer la familia del Mercosur a través de nuestras actuales negociaciones es hoy más fuerte que nunca.*

conexión en San Pablo). La distancia entre San Pablo y Lisboa es de 7,911 km (4,915 millas), es decir, 9 horas y media de vuelo aproximadamente<sup>171</sup>

No obstante este hecho, históricamente las distancias se han acortado debido a la importancia que le han otorgado los países miembros de la UE a los países que conforman el MERCOSUR. Si se considera la importancia otorgada por parte de la UE a todos los países de América Latina, el MERCOSUR siempre ha presentado una relación privilegiada. Especialmente los socios mayores: Brasil y Argentina. Estos países se perciben como líderes regionales.

### 5.1.2. Contexto histórico (1970–1989)

Al comenzar la década de los años setenta las relaciones entre América Latina y la CEE eran muy débiles. Al tomar conciencia de esta situación, nació la voluntad de formalizar el diálogo birregional. Esto se vio plasmado el **29 de julio de 1970** cuando la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA)<sup>172</sup> emitió la **Declaración de Buenos Aires**, en la cual los países latinoamericanos presentaron una propuesta al Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas con el fin de definir de manera conjunta los lineamientos de acción para proyectar una nueva política de cooperación birregional, incluyendo la institucionalización del diálogo político y la creación de mecanismos que facilitarían el comercio de los países latinoamericanos a Europa. Con esta declaración se sentaron las bases para que se creara en 1971 un mecanismo de diálogo regular sobre temas de interés birregional entre la CECLA y la CEE. Este acercamiento permitió que se realizaran varios encuentros entre la CEE y la CECLA y que se firmaran acuerdos comerciales no preferenciales.

El 8 de noviembre de **1971** la **Argentina** y la CEE firmaron un acuerdo comercial muy importante, por ser el primero en su género suscrito entre la CEE y un país latinoamericano. El acuerdo concedió de manera recíproca el trato de nación más favorecida (NMF) y estableció una Comisión Mixta compuesta por representantes de la CEE y de la Argentina. Pronto los demás países del Cono Sur se sumaron a esta iniciativa. La CEE y **Uruguay** firmaron un acuerdo comercial el 6 de noviembre de **1973** similar al que había suscrito la Argentina con la CEE en 1971, es decir, se concedieron mutuamente la cláusula de la NMF y crearon una Comisión Mixta. Un mes más tarde, el 19 de diciembre, la CEE firmó con Brasil el tercer acuerdo de este tipo con América Latina. Su objetivo principal fue incrementar los intercambios entre ambas partes.

Cabe señalar que en el año 1973 se produjo el ingreso del Reino Unido a la CEE, junto con Irlanda y Dinamarca. En esa fecha se ajustaron las reglamentaciones y se crearon nuevas restricciones al comercio de América Latina. Además, el SGP que la CEE había incorporado en 1971 sólo permitía el libre acceso a su mercado

---

<sup>171</sup> Fuente: SABRE e información proporcionada por: IBERIA, UNITED AIRLINES y VARIG

<sup>172</sup> A finales de la década de los años setenta la CECLA fue reemplazada por el SELA.

de productos industriales, manufacturados y semimanufacturados y no de materias primas (con la excepción de los minerales)<sup>173</sup>.

A mediados de la década de los años setenta, precisamente en 1975, la CEE firmó el Tratado de Lomé con los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), con el cual les otorgaba un trato preferencial. Evidentemente América Latina no se encontraba en el mismo nivel de prioridades para la CEE que esos países. Sin embargo, la voluntad de incrementar los acercamientos continuó. Así, en 1979 el Grupo Latinoamericano presentó a la CEE una propuesta de diálogo para mejorar las relaciones.

A principios de la década de los años ochenta se siguieron suscribiendo acuerdos, por ejemplo, cabe destacar el Acuerdo Marco de Cooperación, llamado “de segunda generación”, que firmaron la CEE y **Brasil** el 18 de septiembre de **1980** con el fin de ampliar los sectores de cooperación entre ambas partes. Asimismo, en mayo de 1981 se llegó a un acuerdo en el marco del Diálogo Renovado, el cual marcó el inicio de encuentros entre el GRULA y COREPER (representantes permanentes de la CEE), los cuales se interrumpieron en 1982<sup>174</sup>.

En **1982** las relaciones entre ambas regiones sufrieron un período de estancamiento debido al **conflicto de las Malvinas** entre la Argentina y el Reino Unido que se desarrolló del 2 de abril al 14 de junio. Esta guerra provocó una interrupción del diálogo entre la Argentina y la CEE. En el aspecto comercial la CEE decretó en ese año el embargo sobre las exportaciones e importaciones de la Argentina<sup>175</sup>.

El diálogo entre América Latina en general y los países que conformaron el MERCOSUR en particular, sólo pudo ser restablecido en **1985**, año en el cual **Claude Cheysson** asumió el cargo de comisario europeo responsable de las relaciones Norte-Sur en la Comisión Europea y a través de ese foro trató de restablecer el diálogo entre las partes.<sup>176</sup> Cabe señalar que para ese entonces ya se había instaurado la democracia en Brasil y Argentina, lo que mejoró sustancialmente las relaciones con la CEE. Para citar un ejemplo, el presidente argentino Raúl Alfonsín (1983–1989) se preocupó por realizar varias visitas a Europa para mejorar las relaciones políticas y económicas. Su presencia fue bien recibida, especialmente porque era el primer presidente democráticamente electo

---

<sup>173</sup> Lerman Alperstein Aída, *Relaciones América Latina–Comunidad Europea*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, 1993, p. 23

<sup>174</sup> Ídem, p. 24

<sup>175</sup> Ídem, p. 26

<sup>176</sup> Ver Peña, Félix, “The MERCOSUR and its Prospects: An Option for Competitive Insertion in the World Economy” en: IRELA, *Prospects for the Processes of Sub-Regional Integration in Central and South America*, Madrid, IRELA; 1992, p. 158

después de una década de gobiernos militares que cometieron abusos contra los derechos humanos

A finales de la década de los ochenta las relaciones entre la CEE y los países del MERCOSUR mejoraron, en especial a partir del ingreso de **España y Portugal** a la Comunidad Europea en **1986**.

### **Las relaciones comerciales entre el MERCOSUR y la CEE (1970–1989)**

La relación comercial de la CEE y América Latina en los años setenta y ochenta estuvo concentrada en cuatro países, dos de los cuales luego conformaron el MERCOSUR: Argentina, Brasil, México y Venezuela. Según cifras de EUROSTAT en 1979 el 64% de las importaciones latinoamericanas de la CEE provinieron de esos cuatro países, y en 1987 el porcentaje se elevó al 69%. Además esos países absorbieron en 1979 el 66% de las exportaciones comunitarias hacia América Latina y en 1987 el 65%<sup>177</sup>

En el marco teórico se presentó el concepto de asimetría. Un ejemplo de relación asimétrica se puede analizar en el intercambio comercial entre la CEE y América Latina: los países latinoamericanos han exportado principalmente productos agrícolas y materias primas y han importado manufacturas. Datos de EUROSTAT<sup>178</sup> indican, por ejemplo, que en 1987 el 46% de las importaciones de la CEE provenientes de América Latina fueron productos alimenticios y el 82% de las exportaciones comunitarias estuvieron constituidas por bienes manufacturados. Esta asimetría también está presente en cuanto a la importancia relativa de cada región en el comercio de la otra: en 1987 la CEE significó el segundo socio comercial de América Latina después de Estados Unidos: el 23% de los intercambios latinoamericanos se dirigieron a Europa. En cambio, para la Comunidad el comercio con América Latina constituyó sólo el 6%.

Durante el período que abarca desde principios de la década de los años setenta hasta finales de los ochenta la importancia del mercado latinoamericano se ha ido reduciendo. En 1970 América Latina representaba el 7.2% de las exportaciones y el 8.1% de las importaciones totales de los países de la CEE. En 1988 las cifras decayeron al 3.8% y 6% respectivamente. Según Rapoport y Musacchio<sup>179</sup>, la participación decreciente de América Latina en el mercado europeo se debió a dos razones principales: por un lado destacan la pérdida de flujos comerciales (y de inversión) que vivió América Latina durante toda la década de los ochenta,

<sup>177</sup> Datos provenientes de *EC Latin American Trade, 1979–1987*, Bruselas, EUROSTAT, 1990. En: Rapoport, Mario y Musacchio, Andrés (coordinadores), *La Comunidad Europea y el MERCOSUR. Una evaluación comparada*, Buenos Aires, FIDES, 1993, p. 147

<sup>178</sup> Ídem, p. 146

<sup>179</sup> Rapoport, Mario y Musacchio, Andrés (coordinadores), *La Comunidad Europea y el MERCOSUR. Una evaluación comparada*, Buenos Aires, FIDES, 1993, pp. 146–147

llamada por la CEPAL "la década perdida". La crisis de la deuda y las políticas de ajuste redujeron la capacidad importadora de América Latina. Por otra parte, mencionan que la PAC también ha tenido un efecto negativo en el comercio birregional. Las exportaciones de zonas templadas fueron las más afectadas por el proteccionismo agrícola europeo, en especial Argentina y Uruguay. En el caso argentino la PAC resulta muy negativa, ya que las exportaciones hacia la CEE han estado altamente concentradas en productos agroalimentarios los cuales en 1987 representaron el 80% del total.

A pesar de lo mencionado anteriormente, los volúmenes del comercio se incrementaron a lo largo de la década de ochenta. Según datos de IRELA y EUROSTAT<sup>180</sup>, en 1985 América Latina exportó a la CEE un total de 23,110 millones de dólares. De esa cifra el MERCOSUR representó el 47.29%, es decir, 10,930 millones de dólares. A finales de la década, en 1989, las exportaciones de América Latina a la Comunidad crecieron hasta alcanzar los 29,150 millones de dólares; el MERCOSUR exportó a la CEE el 54.06% de esa cifra, es decir unos 15,759 millones de dólares, lo que implica que el nivel de importancia relativo del MERCOSUR respecto a los demás países de América Latina se incrementó. En cuanto a las importaciones procedentes de la CEE, América Latina recibió 11,874 millones de dólares en 1985, de los cuales 3,467 fueron importados por el MERCOSUR, es decir, el 29.20%. En 1989 los valores se incrementaron: América Latina importó 17,269 millones de dólares y el MERCOSUR 5,918, es decir el 34.27%.

### **La IED europea en el MERCOSUR (1980–1989)**

La IED de la CEE hacia los países del MERCOSUR se fue intensificando a lo largo de toda la década, siendo Brasil el principal receptor, con un 40% del total destinado a América Latina entre 1980 y 1989<sup>181</sup>. Mientras que el MERCOSUR en su conjunto significó el destino número uno de la IED europea en América Latina. Entre 1985 y 1989 el MERCOSUR recibió el 67% de la IED europea en la región<sup>182</sup>.

Durante el período 1980–1984 la UE significó para los países del MERCOSUR su principal fuente de IED, con un total de 4,060 millones de dólares. El segundo socio fue Estados Unidos con 3,395 millones de dólares. Estas cifras son considerables si se las compara, por ejemplo, con la IED europea en México que

---

<sup>180</sup> EUROSTAT, Comercio exterior, anual, 1992, Brussels–Luxembourg, EUROSTAT, Cronos (FRIC), Brussels–Luxembourg y cálculos de IRELA. En: Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *El MERCOSUR y la Comunidad Europea: Una Guía para la Investigación*, Madrid, IRELA, 1993, p. 65

<sup>181</sup> BID–IRELA, *Inversión Extranjera Directa en América Latina en los años 90*, Madrid, IRELA, 1996, p. 18

<sup>182</sup> Ídem, p. 63

alcanzó sólo un total de 710 millones de dólares en ese período. Sin embargo, la preeminencia de la UE no duró toda la década. En el período 1985–1989 la inversión europea alcanzó los 4,230 millones de dólares pero fue levemente superada por la IED de Estados Unidos que totalizó los 4,465 millones de dólares<sup>183</sup>.

## 5.2. Acuerdos firmados en el período 1990–2001

En el ámbito bilateral en abril de 1990 la CEE y Argentina firmaron un acuerdo que abrió un nuevo capítulo en la historia de la relación de la CEE con América Latina<sup>184</sup>. Se trató de un acuerdo de cooperación avanzada que contiene una cláusula evolutiva, abierta a la posible incorporación de nuevos ámbitos de cooperación. Lo interesante de este convenio es que va más allá del aspecto comercial porque se incluye la cooperación en diversas materias como el área industrial, científica, tecnológica, de inversiones, de integración regional, de modernización de la administración pública y de protección al medio ambiente. Por ser tan completo se lo consideró un acuerdo “de tercera generación”. Poco tiempo después este acuerdo con Argentina sirvió de modelo para los Acuerdos Marco de Cooperación que se negociaron con Uruguay, Paraguay y Brasil individualmente en 1990–1992 los cuales brindaron el apoyo europeo a su transición pacífica a los regímenes democráticos. Cabe señalar que en ellos se incluyó la “cláusula democrática”.

Además, a principios de la década de los años noventa, se establecieron en los cuatro países del MERCOSUR las Delegaciones de la Comisión Europea. La de la Argentina se estableció por el acuerdo de sede firmado el 29 de abril de 1991, el cual entró en vigor el 9 de diciembre de 1992. La presentación de cartas credenciales estuvo a cargo de Dieter Oldekop el 26 de noviembre de 1991<sup>185</sup>.

A nivel birregional la CEE (luego UE) siempre ha apoyado al MERCOSUR desde el momento de su creación. A menos de un año de su entrada en vigor, en 1992, la Comisión Europea firmó un **Acuerdo Interinstitucional** con el MERCOSUR para proveer asistencia técnica. Actualmente las relaciones entre el MERCOSUR y la UE se basan en el **Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes firmado en Madrid el 15 de diciembre de 1995**<sup>186</sup>. Dicho Acuerdo entró en vigor el 1° de julio de 1999 (aunque entró provisionalmente en

---

<sup>183</sup> Ídem, p. 64

<sup>184</sup> Rapoport, Mario y Musacchio, Andrés (coordinadores), *La Comunidad Europea y el MERCOSUR Una evaluación comparada*, Buenos Aires, FIDES, 1993, p.154

<sup>185</sup> Datos proporcionados por la Delegación de la Comisión Europea en la República Argentina.

<sup>186</sup> Ver el Acuerdo en: Dromi, Roberto, y Molina del Pozo, Carlos, *Acuerdo MERCOSUR–Unión Europea*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1996, pp. 267-297

vigor a partir de 1996) Este Acuerdo Marco tiene tres pilares: comercio, cooperación económica (donde se incluye un artículo sobre fomento a las inversiones) y diálogo político.

El Acuerdo Marco fue el primero en firmarse a escala mundial entre dos uniones aduaneras<sup>187</sup>, “de región a región”. El proceso de negociación se basó en una serie de documentos de la Comisión Europea:

- Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo para una intensificación de la política de la Unión Europea respecto del MERCOSUR (19 de octubre, 1994)
- Declaración Solemne Conjunta entre el Consejo de la UE y la Comisión Europea por una parte y los Estados del MERCOSUR por la otra (31 de diciembre, 1994)
- Recomendación de Decisión del Consejo por la cual se autoriza a la Comisión a negociar un Acuerdo–Marco interregional de cooperación comercial y económica con el MERCOSUR (4 de abril, 1995). Esta Recomendación es importante porque indica que el Acuerdo Marco coexistirá con los Acuerdos–Marco existentes a nivel bilateral.

Resulta importante resaltar que el Acuerdo Marco posee un carácter transitorio y evolutivo. Fue suscrito en el marco de las relaciones de cooperación que la UE establece con países en vías de desarrollo, sin embargo, como ya se ha mencionado, el acuerdo es único por ser el primero entre dos procesos de integración. Es por eso que uno de sus objetivos es, además, intercambiar experiencias en materia de integración. Se centra en diversos ámbitos: económico, comercial, industrial, científico, institucional y cultural y aspira además a concretar una asociación interregional amplia.

La Asociación Interregional entre la UE y el MERCOSUR incluiría la liberalización del comercio de bienes y servicios, alcanzando un nivel de liberalización de conformidad con las reglas de la OMC, altos niveles de cooperación y un fuerte diálogo político.

En cuanto a la estructura del Acuerdo Marco, se divide en títulos:

#### • TÍTULO I: OBJETIVOS, PRINCIPIOS Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

El Artículo 1 expresa el fundamento de la cooperación que hace referencia al respeto a la democracia y a los derechos humanos como elemento esencial del Acuerdo. El Artículo 2 presenta el objetivo de crear una Asociación Interregional y menciona los diversos ámbitos de aplicación del Acuerdo. El Artículo 3 está dedicado al diálogo político.

---

<sup>187</sup> A pesar de que el MERCOSUR todavía no sea una unión aduanera perfecta.

- **TÍTULO II: ÁMBITO COMERCIAL**

Este título incluye los Artículos 4 a 9 y señala en particular el objetivo de la liberalización progresiva y recíproca del comercio.

- **TÍTULO III: COOPERACIÓN ECONÓMICA**

Los Artículos 10 a 17 enumeran diversos ámbitos de la cooperación, destacándose entre ellos la cooperación empresarial, el fomento a las inversiones, la cooperación en materia de transporte, ciencia y tecnología, telecomunicaciones y protección al medio ambiente

- **TÍTULO IV: FORTALECIMIENTO DE LA INTEGRACIÓN**

El Artículo 18 especifica los objetivos y los ámbitos de la cooperación en materia de integración.

- **TÍTULO V: COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL**

Básicamente el Artículo 19 hace referencia al objetivo de lograr una cooperación estrecha entre las instituciones de ambas regiones.

- **TÍTULO VI: OTROS ÁMBITOS DE COOPERACIÓN**

Los Artículos 20 a 23 tratan diversos temas como la cooperación en materia de: formación y educación, comunicación, información y cultura, lucha contra el narcotráfico e incluye además la cláusula evolutiva donde se expresa que cada una de las Partes podrá formular propuestas para ampliar los ámbitos de la cooperación mutua.

- **TÍTULO VII: MEDIOS PARA LA COOPERACIÓN**

El Artículo 24 hace referencia a los medios financieros para poder lograr los objetivos de cooperación, en particular a través del Banco Europeo de Inversiones

- **TÍTULO VIII: MARCO INSTITUCIONAL**

El Artículo 25 instituye el Consejo de Cooperación que supervisará la puesta en marcha del Acuerdo. Los Artículos 26, 27 y 28 hacen mención a la estructura y funciones del Consejo de Cooperación. El Artículo 29 instituye la Subcomisión Comercial que asegurará el cumplimiento de los objetivos comerciales previstos en el Acuerdo. El Artículo 30 establece la Cláusula de Consulta entre las Partes.

## • TÍTULO IX: DISPOSICIONES FINALES

El Artículo 31 afirma que el Acuerdo no impide que las Partes suscriban nuevos Acuerdos o emprendan acciones bilaterales, el Artículo 32 define las Partes del Acuerdo, el 33 la aplicación territorial, el 34 la duración y la entrada en vigor, el 35 el cumplimiento de las obligaciones y el 36 asegura que el Acuerdo está redactado en doble ejemplar en los 11 idiomas de las Partes.

Además de los títulos anteriores el Acuerdo concluye con los siguientes apartados:

- Declaración Conjunta en el momento de la rúbrica
- Declaración relativa a la personalidad jurídica del MERCOSUR a hacer en el momento de la rúbrica
- Declaración de la Comisión
- Declaración del MERCOSUR
- Anexo: Proyecto de declaración conjunta sobre el diálogo político entre la UE y el MERCOSUR

Desde 1995 hasta 1998 la Comisión Europea y el MERCOSUR realizaron 20 estudios comerciales, organizaron tres grupos de trabajo y llevaron a cabo cuatro rondas de reuniones. Asimismo, organizaron en 1997 una larga sesión de reuniones en Punta del Este, Uruguay en noviembre, 1997 y en julio, 1998 se evaluaron las posibles consecuencias de la liberalización comercial entre ambas regiones. Basándose en esa propuesta los Jefes de Estado y de Gobierno del MERCOSUR y la UE decidieron durante la cumbre del 28 de junio, 1999 en Río de Janeiro comenzar las negociaciones sobre el futuro Acuerdo de Asociación Interregional

Las directivas para la negociación en vistas de suscribir el Acuerdo de Asociación Interregional fueron aprobadas recién el 13 de septiembre, 1999 y se basaron en el compromiso político alcanzado por los ministros de la UE el 21 de junio, 1999 en Luxemburgo. A través de ese compromiso se instruyó a la Comisión a comenzar las negociaciones sobre los aspectos no arancelarios de manera inmediata. Las negociaciones sobre aspectos arancelarios serían tratadas a partir del 1° de julio, 2001. Durante ese período se decidió establecer un diálogo para tratar temas relacionados con aranceles, servicios y agricultura, entre otros, siempre bajo las directrices de lo estipulado en la ronda de la OMC. Es preciso destacar que las negociaciones sólo podían concluirse al finalizar la ronda de la OMC.

Las negociaciones de hecho comenzaron en noviembre, 1999 en Bruselas cuando los negociadores del MERCOSUR y de la UE presentaron a sus ministros un documento que detallaba la estructura, la metodología y el calendario de las negociaciones. El foro principal de las negociaciones es el Comité de Negociaciones Birregional (CNB), al cual están ligados el Subcomité de

Cooperación (SCC), tres Subgrupos de áreas específicas de cooperación y tres Grupos Técnicos (GT) que se ocupan de asuntos comerciales

La primera ronda de negociaciones del CNB<sup>188</sup> se llevó a cabo en Buenos Aires del 6 al 7 de abril, 2000, lográndose conclusiones en los principios generales, el diálogo político, la cooperación y los aspectos comerciales. Asimismo, se establecieron formalmente los tres Grupos Técnicos para asuntos comerciales y tres subgrupos para áreas específicas de cooperación. Algunos de los principios generales que se establecieron se relacionaron con el libre mercado, la no exclusión de ningún sector y la conformidad con las reglas de la OMC, entre otros. En el capítulo dedicado al comercio se delinearon objetivos ambiciosos en torno al futuro Acuerdo de Asociación Interregional el cual no sólo incluiría la liberalización comercial sino también otros aspectos como: compras gubernamentales, inversiones, derechos de propiedad intelectual, políticas de la competencia, instrumentos de defensa al comercio y un mecanismo de solución de controversias. Además, se identificaron áreas que serían cubiertas por los GT y se estableció un programa de trabajo hasta mediados de 2001 que incluyó intercambios de información, discusión sobre las modalidades de las medidas no arancelarias, maneras de tratar las medidas no arancelarias y las barreras no arancelarias al comercio. Luego de mediados de 2001 se estableció que se comenzaría a planificar un cronograma de liberalización del comercio de servicios.

La segunda ronda de negociaciones tuvo lugar a nivel del CNB, de los GT y de uno de los subgrupos de cooperación. Se desarrolló en Bruselas del 13 al 16 de junio, 2000. Las negociaciones comerciales se centraron en tres aspectos el intercambio de información, la identificación de barreras no arancelarias y la definición de objetivos específicos para cada área de la negociación. Durante la fase preparatoria la Comisión presentó al MERCOSUR una lista inicial de barreras no arancelarias al comercio y le otorgó una abundante información sobre la legislación y reglamentos comunitarios. El MERCOSUR a su vez entregó a cambio una gran cantidad de información a la Comisión y le presentó un documento borrador que contenía objetivos específicos. Durante la segunda ronda tuvieron lugar las primeras reuniones de los GT donde ambas Partes discutieron las necesidades de información y los diferentes rubros de información que serían intercambiados. Durante los siguientes meses el intercambio de información continuó. Además, las negociaciones sobre diálogo político se desarrollaron en el más alto nivel en el CNB durante esta segunda ronda.

La tercera ronda de negociaciones tuvo lugar en Brasilia entre el 7 y el 10 de noviembre, 2000. Esta ronda incluyó reuniones del CNB y de los GT, los cuales negociaron temas comerciales centrándose en una agenda de tres puntos: 1) intercambio de información; 2) discusión de objetivos específicos para cada tema y 3) conclusiones finales. El Subgrupo de Cooperación Económica trató tres áreas y

---

<sup>188</sup> Para mayor información sobre estas rondas de negociaciones consultar: <http://www.cancilleria.gov.ar/comercio/pagcom.html> (Página consultada el 5/4/2002, 11:22 a.m.)

sus modalidades de cooperación: cooperación industrial, diálogo macroeconómico, normas técnicas, reglamentos técnicos y sistemas de evaluación de la conformidad y promoción de inversiones. También se trataron temas sobre diálogo político las delegaciones del MERCOSUR y de la UE intercambiaron textos que serían utilizados como "documentos de referencia" para el futuro capítulo de diálogo político

La cuarta ronda de negociaciones se llevó a cabo en Bruselas entre el 19 y el 22 de marzo, 2001, en la cual se reunió el CNB junto con los tres GT, el Subcomité de Cooperación, el subgrupo de cooperación social y cultural y el subgrupo de cooperación económica. Se trataron temas relativos a la cooperación, al diálogo político y al comercio. En cuanto a este último es preciso destacar que se trataron los aspectos no arancelarios

La quinta ronda se desarrolló en Montevideo del 2 al 6 de julio, 2001 y el tema central giró en torno a las negociaciones arancelarias.

Durante la negociación comercial multilateral de la OMC en Qatar en noviembre, 2001, la UE se resistió a renunciar a su Política Agraria Común (PAC), por la que destina al sector agrícola casi la mitad de su presupuesto, unos 45,000 millones de euros (40,000 millones de dólares, aproximadamente) anuales, aunque sí está dispuesta a reformarla.

Durante noviembre, 2001, las negociaciones MERCOSUR-UE buscaron un nuevo perfil,<sup>189</sup> con la idea de abarcar cuestiones arancelarias y no arancelarias

Actualmente por primera vez dos uniones aduaneras están negociando aperturas recíprocas. La propuesta para liberalizar el comercio interregional es muy importante para el MERCOSUR y en particular para la Argentina, que dirige un tercio de sus exportaciones a ese mercado. Por esta razón la premisa que rigió las negociaciones ha sido lograr un mayor acceso a estos mercados que son destinos de muchos de los productos agroalimentarios que posee el MERCOSUR.

Del 29 de octubre al 2 de noviembre, 2001, en Bruselas, el MERCOSUR presentó una contrapropuesta a la oferta inicial de negociación de libre comercio formulada por la UE en julio, 2001. Aquella incluyó las áreas de bienes, servicios y compras gubernamentales. La oferta inicial en bienes proponía desgravar un conjunto de productos en un plazo de 10 años. La nueva oferta cubrió un tercio de las importaciones provenientes de la UE (12,000 millones de dólares); abarca productos primarios y productos industriales que lograron un consenso interno y con los socios del MERCOSUR en Europa. Esta cobertura de un tercio del comercio es similar al valor de la oferta realizada por la UE para las exportaciones del MERCOSUR. Los productos que no estuvieron incluidos en la oferta del MERCOSUR no tenían aún definidos plazos ni modalidades de desgravación y,

---

<sup>189</sup> Ver: [http://www.lanacion.com.ar/01/11/04/de\\_348582.asp](http://www.lanacion.com.ar/01/11/04/de_348582.asp) (Página consultada el 6 de noviembre de 2001 a las 10:00 hs)

por lo tanto, se adecuarían a las necesidades de los perfiles productivos de ambas regiones.

La oferta del MERCOSUR estuvo sujeta a condiciones dirigidas a nivelar el campo de juego, a fin de que la negociación garantizara el efectivo acceso al mercado europeo desde un primer momento. La liberalización estuvo condicionada también a la eliminación de subsidios en el comercio recíproco, la concreción de acuerdos bilaterales de equivalencia en materia sanitaria, fitosanitaria y de certificación de productos.

Es necesario tener en cuenta que el MERCOSUR y la UE poseen estructuras de protección muy disímiles. El peso de la protección europea no recae sobre aranceles *ad valorem*<sup>190</sup> sino que se basa en otras barreras. Por esta razón, con el fin de asegurar el efectivo acceso a los mercados, las negociaciones en el área de bienes abarcarían cuestiones arancelarias y no arancelarias. En este sentido, el MERCOSUR presentó una serie de propuestas para el tratamiento de las distorsiones que afectan el acceso al mercado de todos los productos. Asimismo, se ha exigido que el resultado de las negociaciones constituya un compromiso indivisible en el que nada esté acordado hasta que lo esté la totalidad.

A finales de 2001 la oferta del MERCOSUR puesta sobre la mesa no cubrió todo el comercio en bienes. Los estudios realizados demostraron que todavía no era necesario presentar una oferta mayor debido a cuatro razones principales:

- La oferta incluyó una preferencia de base inicial: la diferencia entre el arancel consolidado en la OMC y el arancel efectivamente aplicado en la actualidad.
- En la negociación del comercio de bienes es donde el MERCOSUR tiene mayor interés en términos de apertura del mercado europeo y donde a su vez encuentra más resistencia.
- La oferta realizada por el MERCOSUR, según sus miembros, garantiza acceso efectivo y transparencia, dado que el MERCOSUR sólo utiliza aranceles *ad valorem* como instrumento de protección.
- El acuerdo de libre comercio prevé en etapas subsiguientes la liberalización de servicios y compras gubernamentales, sectores en los que la UE tiene mucho por ganar y, por ello, mayor interés.

En próximas etapas ambas ofertas deberán ser mejoradas. El encuentro de Bruselas fue alentador y constructivo al respecto. Los negociadores de la UE reconocieron el esfuerzo técnico realizado por los países del MERCOSUR para presentar la oferta, así como la labor de consenso llevada a cabo por los cuatro

---

<sup>190</sup> Los aranceles *ad valorem* son impuestos al comercio que se cobran como porcentaje del valor del producto.

socios. El MERCOSUR y la UE se comprometieron a ajustar sus respectivas ofertas durante los siguientes meses, lo que permitiría un avance sustancial en la concreción de la iniciativa.

Como balance es importante subrayar la importancia del Acuerdo Marco entre la UE y el MERCOSUR por ser el primero suscrito entre dos procesos de integración. Su carácter evolutivo ha hecho que desde su firma se haya avanzado más allá de lo que se pensó originalmente. Se han realizado varias reuniones periódicas entre 1995 y 2001 para lograr la liberalización progresiva de las trabas arancelarias. Sin embargo, todavía resta que la UE flexibilice la PAC para que el MERCOSUR pueda incrementar su nivel comercial con la Unión.

Desde su creación en 1999 se puede destacar la importancia de los órganos que condujeron las negociaciones sobre temas comerciales y de cooperación (el CNB y el Subcomité de Cooperación) que tienen como objetivo lograr la firma del Acuerdo de Asociación Interregional. Un aspecto que llama la atención en el proceso de estas negociaciones en los temas de aranceles, servicios y agricultura es que siempre se ha hecho referencia a la conformidad con las reglas de la OMC. Esto confirma lo expresado en el marco teórico: lo multilateral (global) se relaciona con lo regional y con los acuerdos entre regiones.

Las perspectivas de relación entre el MERCOSUR y la UE son alentadoras si se analizan los avances que se han dado en las negociaciones. Quizás sea la crisis argentina la que acelere el proceso. La UE en su conjunto y en especial Italia y España, desde diciembre, 2001 han acentuado el apoyo a la Argentina. Si esta ayuda se concretizara en el adelanto de la firma del Acuerdo de Asociación Interregional, sería de gran apoyo para paliar la crisis. De ser así, la Argentina podría beneficiarse del Acuerdo y exportar más a la UE, aprovechando, además, sus productos competitivos a nivel de precios, producto de la devaluación del peso.

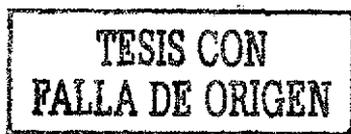
### **5.3. Importancia de la UE para el MERCOSUR y del MERCOSUR para la UE**

#### **5.3.1. Importancia de la UE para el MERCOSUR**

Las prioridades en los ámbitos de comercio e inversión del MERCOSUR se encuentran distribuidas de la siguiente manera

- relaciones intra-MERCOSUR
- relación con países limítrofes que tienen un acuerdo con el MERCOSUR y relación con la UE
- relación con Estados Unidos, México y Canadá

Tal como se desprende de la jerarquización anterior, el orden de importancia que le otorga el MERCOSUR a la UE es alto. El MERCOSUR siempre ha puesto sus ojos en la UE por considerarla una región de gran importancia en el ámbito histórico y cultural.



En el aspecto político para el MERCOSUR es muy importante el apoyo y la transmisión de experiencias que le brinda la UE, en especial por su reconocimiento político al proceso de integración. En cierta medida, la UE aparece como “modelo” para el MERCOSUR.

Asimismo, la UE constituye un mercado importante para el MERCOSUR y además, como un medio para conseguir inversiones y transferencia de tecnología, aunque hasta el momento los intercambios comerciales resultan deficitarios para el MERCOSUR y aún existen productos sensibles entre ambos<sup>191</sup>.

### **5.3.2. Importancia del MERCOSUR para la UE**

La UE tiene intereses de diversa índole. En primer lugar, siempre se resalta a nivel retórico el aspecto cultural y los lazos históricos que unen a los europeos con los países del MERCOSUR. Pero fundamentalmente el MERCOSUR es importante para la UE en los aspectos económico y político.

En el plano económico la UE considera que el MERCOSUR es una zona económicamente emergente con un gran potencial, con la cual desea establecer lazos comerciales y financieros. A nivel político es importante para la UE resaltar la importancia de la estabilidad política del MERCOSUR y de su integridad regional.

En lo político la UE apoya al MERCOSUR y considera importante que esa región se mantenga estable. Cabe señalar que durante el estallido de la crisis argentina, por ejemplo, hubo varias declaraciones de apoyo por parte de funcionarios europeos, las cuales se analizarán en el apartado de aspectos políticos más adelante.

## **5.4. Aspectos económicos**

### **5.4.1. Comercio**

Para analizar el comportamiento de la relación comercial entre la UE y el MERCOSUR se presentarán tablas y gráficos con datos correspondientes a la relación birregional así como al comercio total de la UE. Desde 1991 hasta 1992 y luego en 1998 la UE ha tenido una balanza comercial deficitaria y de 1993 a 1997 fue superavitaria. Estos datos pueden ilustrarse con las tablas siguientes.

---

<sup>191</sup> Ver: Pueyo Losa, Jorge y Rey Caro, Ernesto J. (coordinadores) *MERCOSUR: nuevos ámbitos y perspectivas en el desarrollo del proceso de integración*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina–Universidad del Salvador, 2000, p. 161.

Tabla 9

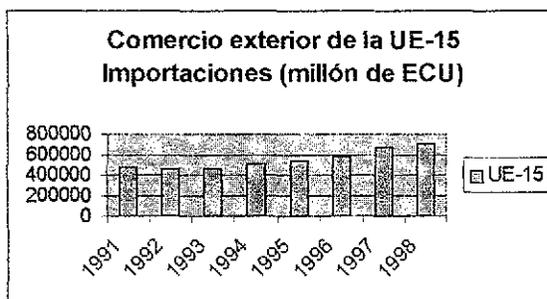
**Comercio exterior de la UE y sus Estados miembros, en millones de ECU  
Importaciones. (1991–1998)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>UE-15</b>	<b>470451</b>	461836	464714	514329	545253	581064	672568	<b>713755</b>
Bélgica y Luxemburgo	26463	25392	27633	29809	34263	35635	41020	43563
Dinamarca	8307	8093	8216	9487	9900	10501	11788	12396
Alemania	119699	118803	119900	130664	140521	143503	160446	172418
Grecia	6284	6108	6956	5805	5921	7912	8306	8903
España	26898	27367	23143	25094	27335	29341	34723	35834
Francia	65625	62093	61496	66139	69774	74369	85665	89062
Irlanda	4662	4187	5942	7329	8746	9025	11974	14782
Italia	55652	53170	51152	55951	61638	63831	72197	73969
Países Bajos	41617	42334	38501	48506	52118	57795	69659	76618
Austria	12210	12340	12728	14701	12201	13823	15405	16321
Portugal	5361	5474	5271	6034	6495	6572	7328	7498
Finlandia	7248	6705	6633	8891	7883	8596	9937	10080
Suecia	14810	14248	13665	16453	15596	16593	18663	18777
Reino Unido	75616	75522	83480	89468	92861	103569	125457	133532

Fuente: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p 68

En los siguientes gráficos se puede visualizar mejor la información presentada en la tabla anterior

Gráfico 14



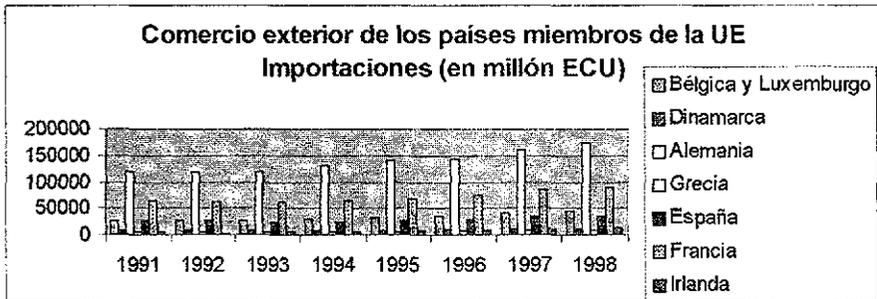
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68

El gráfico anterior ilustra el incremento en el volumen total de importaciones de la UE. De un total de 470,451 millones de ECU correspondientes al año 1991, este valor casi se duplicó, alcanzando los 713,755 millones de ECU en 1998. Esta cifra

es muy significativa y expresa que la UE está comprando mucho más que antes. Esto implica una alternativa para los países que le exportan a la UE.

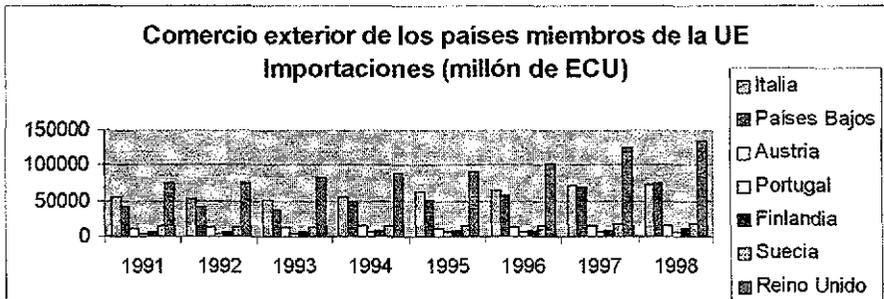
A continuación se evaluará el volumen de importaciones desglosado por países.

**Gráfico 15**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68.

**Gráfico 16**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68.

A partir de los dos gráficos anteriores se puede observar que los países que más han importado han sido: Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y los Países Bajos.

Estos países, por lo tanto, son los que mayores alternativas ofrecerán a quienes deseen exportar a la UE.

En cuanto a las exportaciones

**Tabla 10**

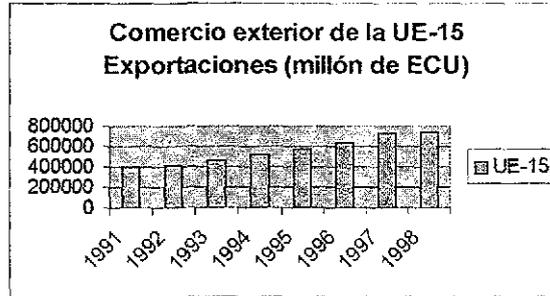
**Comercio exterior de la UE y sus Estados miembros, en millones de ECU  
Exportaciones. (1991–1998 )**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>UE-15</b>	<b>399149</b>	<b>411013</b>	<b>468119</b>	<b>523771</b>	<b>573277</b>	<b>626621</b>	<b>721128</b>	<b>732896</b>
<b>Bélgica y Luxemburgo</b>	20011	20330	25265	29958	31257	32512	39143	38538
<b>Dinamarca</b>	9072	9958	10960	12508	12997	13511	14609	14668
<b>Alemania</b>	119615	121704	134633	150745	167474	176130	201020	210913
<b>Grecia</b>	2249	2313	2962	3389	3371	4247	4908	4460
<b>España</b>	15655	16663	19671	21507	23980	27173	28129	28546
<b>Francia</b>	63194	66789	71594	77025	85212	90634	101175	107615
<b>Irlanda</b>	4270	4862	6836	7586	8904	10960	14629	17605
<b>Italia</b>	49904	52410	61951	68346	76335	88534	95470	94445
<b>Países Bajos</b>	21248	22313	26713	29414	31161	32952	38398	40204
<b>Austria</b>	10598	10907	11821	13328	15106	16448	20026	20477
<b>Portugal</b>	2298	2607	2645	3031	3467	3765	4053	3980
<b>Finlandia</b>	6552	6369	8575	10820	13168	14737	17112	17137
<b>Suecia</b>	16904	16273	17476	22935	24870	28680	32426	31798
<b>Reino Unido</b>	57579	57514	67016	73181	75975	86337	110029	102509

**Fuente:** Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000 Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p 68.

En los siguientes gráficos se puede visualizar mejor la información presentada en la tabla anterior:

**Gráfico 17**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur* Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68.

El gráfico anterior indica un incremento en el volumen total de exportaciones de los 15 países de la UE en el período 1991–1998. Durante los años 1991–1992 dicho incremento no fue lo suficientemente alto como para superar el valor de las importaciones, así, la balanza comercial resultó deficitaria. Este resultado negativo se puede atribuir a la crisis del sistema monetario europeo.

**Tabla 11**

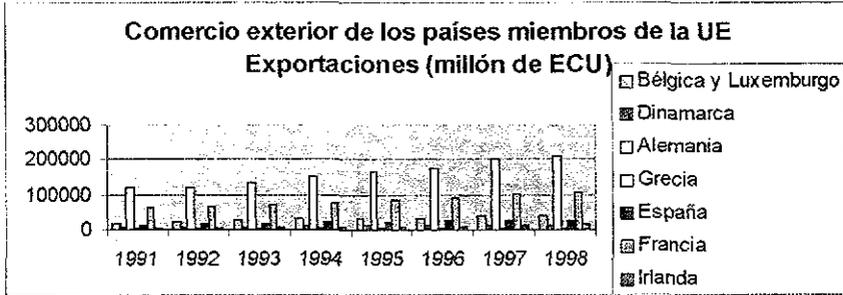
**Balanza comercial de la UE (1991–1998)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Importaciones UE-15</b>	<b>470451</b>	<b>461836</b>	<b>464714</b>	<b>514329</b>	<b>545253</b>	<b>581064</b>	<b>672568</b>	<b>713755</b>
<b>Exportaciones UE-15</b>	<b>399149</b>	<b>411013</b>	<b>468119</b>	<b>523771</b>	<b>573277</b>	<b>626621</b>	<b>721128</b>	<b>732896</b>
<b>Balanza comercial</b>	<b>- 71302</b>	<b>- 50823</b>	<b>+ 3405</b>	<b>+ 9442</b>	<b>+ 28024</b>	<b>+ 45557</b>	<b>+ 48560</b>	<b>-19141</b>

**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68.

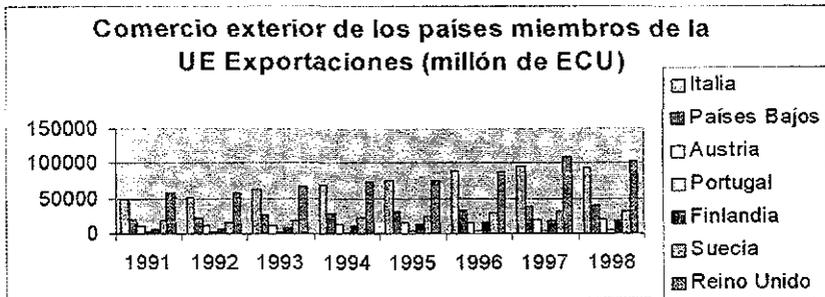
A continuación se evaluará el volumen de exportaciones desglosado por países

Gráfico 18



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68

Gráfico 19



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 68

Los gráficos anteriores indican que los países que más exportan son: Alemania, Francia, Reino Unido e Italia. Estos son los mismos países que poseen récords de mayor volumen de importaciones. Por lo tanto, pueden considerarse "asimétricos" y consecuentemente se puede inferir que constituyen alternativas para el comercio con América Latina

La relación comercial entre el MERCOSUR y la UE se ha mantenido a niveles importantes para el MERCOSUR durante los años noventa ya que la UE representa para el MERCOSUR el principal comprador y proveedor. Como puede apreciarse en las tablas siguientes, las importaciones provenientes de la UE y las exportaciones a esa región se han mantenido en alrededor del 25% durante la primera mitad de la década de los años noventa.

Tabla 12

**Comercio exterior del MERCOSUR con la UE. Importaciones (1990–1995)**  
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Importaciones intrazona*	4,241	5,247	7,408	9,232	11,902	13,850
<b>Participación (%)</b>	<b>14.5</b>	<b>15.3</b>	<b>18.2</b>	<b>19.0</b>	<b>19.1</b>	<b>18.4</b>
Importaciones UE (15)	6,210	7,484	8,948	11,110	16,135	19,430
<b>Participación (%)</b>	<b>21.2</b>	<b>21.8</b>	<b>22.0</b>	<b>22.9</b>	<b>25.9</b>	<b>25.8</b>

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría General de ALADI e INDEC

\* intrazona: productos que se intercambian dentro del MERCOSUR

La tabla anterior ilustra el aumento que se ha producido en las importaciones provenientes tanto de los mismos países del MERCOSUR como de la UE. Cabe señalar que las importaciones provenientes de la UE superan las de intrazona, es decir a los productos que se intercambian dentro del MERCOSUR.

Tabla 13

**Comercio exterior del MERCOSUR con la UE. Exportaciones (1990–1995)**  
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones intrazona	4,127	5,103	7,215	10,028	12,004	14,160
<b>Participación (%)</b>	<b>8.9</b>	<b>11.1</b>	<b>14.3</b>	<b>18.6</b>	<b>19.3</b>	<b>20.2</b>
Exportaciones UE (15)	14,450	14,476	15,079	14,230	16,791	17,970
<b>Participación (%)</b>	<b>31.1</b>	<b>31.5</b>	<b>29.9</b>	<b>26.3</b>	<b>27.0</b>	<b>25.6</b>

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría General de ALADI e INDEC

Las exportaciones del MERCOSUR a la UE también han superado los valores de las exportaciones intrazona del MERCOSUR. Sin embargo, los valores de las exportaciones hacia la UE se han mantenido bastante constantes, mientras que las exportaciones intrazona han ido aumentando.

En la siguiente tabla puede apreciarse que dos años después de la fecha de entrada en vigor del MERCOSUR la balanza comercial intrazona (intra MERCOSUR) se tornó positiva.

**Tabla 14**

**Balanza comercial intrazona del MERCOSUR (1990–1995)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Balanza comercial intrazona*	-114	-144	-193	796	102	310

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría General de ALADI e INDEC

\* Intrazona: productos que se intercambian dentro del MERCOSUR

Paralelamente, la balanza comercial con la UE se tornó negativa para el MERCOSUR:

**Tabla 15**

**Balanza comercial MERCOSUR–UE (1990–1995)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Balanza comercial UE (15)	8,240	6,992	6,131	3,120	656	-1,460

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría General de ALADI e INDEC

El saldo comercial MERCOSUR–UE, que históricamente había sido favorable para el MERCOSUR, se fue reduciendo. En 1995 fue negativo (1,460 millones de dólares). Esta situación se debió en particular al incremento en las compras externas brasileñas en el primer trimestre y por el saldo negativo de la balanza comercial argentina con la UE<sup>192</sup>.

Ampliando los años de análisis se pueden analizar los siguientes datos.

<sup>192</sup> Ver Massot, Ricardo Jorge, *La vinculación reciente de la República Argentina y del MERCOSUR con la Unión Europea*, 1996, p 10

**Tabla 16**

**Participación de la UE-15  
en el comercio exterior de los países del MERCOSUR  
(1991-1998). Importaciones  
(en porcentajes)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	24.6	22.4	23.9	28.1	29.9	29	27.3	27.4
Brasil	23.5	23.6	23.7	27.5	27.9	26.3	26.2	28.8
Paraguay	14.2	14.3	11.8	11.4	11	10.2	12.9	:
Uruguay	:	:	22.4	19	20.9	19.4	19.3	20.7

**Fuente:** Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur* Edición 2000 Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 71.

La tabla anterior muestra cómo la UE posee una muy significativa participación en el total de lo que importa el MERCOSUR. Esto confirma la importancia de la UE para el MERCOSUR. La tendencia indica que esta situación se irá incrementando. A principios de la década de los años noventa casi el 25% del volumen total de importaciones de Argentina y Brasil provenían de la UE y a finales de la misma casi el 30%.

**Tabla 17**

**Participación de la UE-15  
en el comercio exterior de los países del MERCOSUR  
(1991-1998). Exportaciones  
(en porcentajes)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	33	30.5	27.8	24.6	21.3	19.6	15.1	17.4
Brasil	32.1	30.2	26.4	28	27.8	27	27.5	28.9
Paraguay	32	34.3	34.3	28.7	19.4	21.7	27.9	:
Uruguay	:	:	21.5	20.8	20.8	17	18.9	16.5

**Fuente:** Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur* Edición 2000 Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 71.

La tabla anterior reafirma la importancia de la UE para el MERCOSUR. A principios de la década de los años noventa Argentina y Brasil destinaron más del 30% de sus respectivas exportaciones al mercado europeo. A finales de la década se percibe una disminución, que, como ya se ha señalado, corresponde al incremento del comercio intra-MERCOSUR. Estas cifras contrastan con el porcentaje de participación del MERCOSUR en la UE, tal como se puede observar en la tabla siguiente:

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**Tabla 18**

**Comercio de la UE con el MERCOSUR (1980–2000) (Millones de ECU/EURO)**

	1980	1990	2000		1980	1990	2000
Importaciones	7,728	14,083	23,462	Exportaciones	5,944	5,715	23,742
Participación en el total de la UE	2.8	3.2	2.3	Participación en el total de la UE	2.8	1.4	2.5
Balanza comercial	-1,784	-8,368	280				

**Fuente:** EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) FMI (DOTS) WEFA (WMM)

A partir de la tabla anterior se puede observar que el valor de las importaciones provenientes del MERCOSUR y de las exportaciones europeas hacia el MERCOSUR se ha incrementado en los últimos 20 años, especialmente durante los años noventa. Sin embargo, tal como se ha mencionado anteriormente, si se hace hincapié en el porcentaje de la participación del MERCOSUR para la UE, éste resulta ser muy pequeño.

En la tabla anterior también se observa que en 2000 la balanza comercial ha sido favorable para la UE, situación que, como se analizó anteriormente, sufrió un cambio a partir del año 1995

A continuación se presentan dos tablas que ilustran más detalladamente la participación de los países del MERCOSUR y Chile en el comercio exterior de la UE. Si se comparan estas cifras con las de la participación europea en el comercio exterior del MERCOSUR se detecta una gran asimetría: resulta evidente a partir de estos datos que la UE es más importante para el MERCOSUR de lo que lo es el MERCOSUR para la UE.

Tabla 19

Participación de los países del MERCOSUR y Chile en el comercio exterior de la UE (extra-UE)\* (1991-1998).

Importaciones

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
UE-15	3.6	3.5	3.1	3.4	3.3	3.1	3.1	3
Bélgica y Luxemburgo	4.4	3.8	3.1	3.8	4.2	3.7	3.4	4.3
Dinamarca	3.2	3.7	4	4.3	3.7	3.5	3.7	3.4
Alemania	3	2.8	2.5	2.6	2.4	2.2	2.4	2.2
Grecia	3.8	2.6	2.1	3.3	4.1	3.1	3.6	2.4
<b>España</b>	<b>5.7</b>	<b>5.6</b>	<b>6.3</b>	<b>6.1</b>	<b>6.2</b>	<b>6.1</b>	<b>6.2</b>	<b>6.6</b>
Francia	3.1	3.1	3.1	3.3	3.2	2.7	2.9	2.8
Irlanda	1	1.1	1	0.9	0.7	0.8	0.6	0.3
Italia	4.5	4.5	4.3	4.6	4.5	4.2	4.1	4.5
Países Bajos	6.3	6	4.8	6	5.3	4.7	4.5	4.4
Austria	1.6	1.4	1.3	1.6	1.1	0.8	0.8	0.8
<b>Portugal</b>	<b>10</b>	<b>8.2</b>	<b>7.4</b>	<b>7.4</b>	<b>8</b>	<b>7.4</b>	<b>8.2</b>	<b>8.8</b>
Finlandia	2.1	3	2.2	2.3	1.9	2	2.5	2.6
Suecia	2.1	2	1.9	2.3	2.1	1.8	1.8	1.7
Reino Unido	2.4	2.4	2	2.3	2.2	2.5	2	1.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 69

\* extra-UE: implica exportaciones de la UE fuera de sus fronteras (excluye exportaciones intra-UE)

La tabla anterior indica que los países europeos que más han importado del MERCOSUR han sido España y Portugal. A pesar de que el porcentaje de la participación del MERCOSUR en lo que importan estos países no ha superado el 10%, la diferencia entre estos porcentajes con el tercer lugar, representado por Italia, es bastante considerable. Se puede afirmar que la entrada de España y Portugal a la CEE (luego UE) ha sido positivo para los países del MERCOSUR en cuanto a la relación comercial que éste establece con la UE.

En la tabla siguiente se puede apreciar el comportamiento de los países europeos que más han exportado al MERCOSUR en los noventa.

Tabla 20

Participación de los países del MERCOSUR y Chile en el comercio exterior de la UE (extra-UE)\* (1991-1998).

Exportaciones

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
UE-15	2	2.2	2.5	3	3.4	3.4	3.7	3.8
Bélgica y Luxemburgo	1.3	1.4	1.7	2.2	3.4	2.9	3.1	3
Dinamarca	1.4	1.3	1.6	1.8	2.2	1.9	2.2	2.4
Alemania	2.1	2.3	2.7	2.9	3.3	3.2	3.5	3.6
Grecia	0.4	0.7	1.7	1.3	1.9	1.6	0.7	0.9
<b>España</b>	<b>3.1</b>	<b>4.1</b>	<b>5.5</b>	<b>7.1</b>	<b>7.9</b>	<b>8.8</b>	<b>10.9</b>	<b>10.7</b>
Francia	1.8	2	2.5	3.2	2.8	3	3.2	3.8
Irlanda	1.9	1.2	1.3	1.6	1.5	1.5	1.5	1.2
Italia	2.7	3.1	3.5	4.7	5.3	5	5.7	5.6
Países Bajos	2.1	2.2	2.7	2.6	3.4	3.2	3.2	2.9
Austria	1.1	1.1	1.2	1.6	1.9	2	2.2	1.9
<b>Portugal</b>	<b>1.9</b>	<b>1.7</b>	<b>2.7</b>	<b>5.2</b>	<b>6.2</b>	<b>6.8</b>	<b>7.4</b>	<b>8.2</b>
Finlandia	2.4	1.9	1.9	1.9	2.1	2.1	2.4	2.9
Suecia	1.7	2	2.1	2.2	2.6	3.2	3.7	4.1
Reino Unido	1.4	1.3	1.5	1.7	1.9	2.1	2.4	2.4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000 Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 69

A partir de la tabla anterior se puede observar que los países europeos que más han exportado al MERCOSUR y Chile han sido los mismos que más han importado de él en toda la UE, es decir, España y Portugal. La diferencia es que en la tabla anterior sobre exportaciones de la UE al MERCOSUR Portugal aparece en primer lugar, mientras que en la tabla sobre importaciones lo había superado España. Lo interesante es que la tendencia parece ir en aumento. Una coincidencia entre ambas tablas es que Italia se encuentra en el tercer lugar si se compara el porcentaje de participación de Chile y el MERCOSUR en el comercio europeo.

La relación asimétrica entre la UE y el MERCOSUR también se presenta a nivel de los productos comercializados. Las tablas y los gráficos que se presentan a continuación detallan los principales productos intercambiados entre el MERCOSUR y la UE

**Tabla 21**

**Principales productos comerciados MERCOSUR-UE (2000)  
(Millones de euro y %)**

Importaciones de la UE			Exportaciones de la UE			Balanza
Productos	Valor	Participación del MERCOSUR por productos (%)	Productos	Valor	Participación del MERCOSUR por productos (%)	
Productos agrícolas	11,499	14.6	Productos agrícolas	977	1.6	-10,523
Energía	104	0.1	Energía	212	0.7	107.7
Maquinaria	959	0.34	Maquinaria	7,587	2.7	6,628
Material de transporte	2,865	2.72	Material de transporte	4,921	3.3	2,056
Productos químicos	795	1.13	Productos químicos	4,237	3.3	3,441
Textiles e Industria del Vestido	184	0.3	Textiles e Industria del Vestido	397	1.0	213

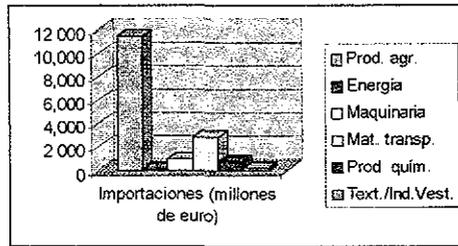
**Fuente:** EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) FMI (DOTS) WEFA (WMM)

La tabla anterior indica la asimetría que existe entre el volumen y el porcentaje de productos agrícolas intercambiados por la UE y el MERCOSUR. Está claro que uno de los principales productos que el MERCOSUR ha exportado a la UE son de este tipo. Sin embargo, el MERCOSUR debería analizar si realmente si le conviene seguir teniendo una balanza comercial tan deficitaria en ese rubro y, además, qué valor agregado le deja una exportación mayoritaria de este tipo de productos. La respuesta es bastante clara: los términos de intercambio no están balanceados, en detrimento del MERCOSUR.

El siguiente gráfico ilustra mejor la poca diversificación de las exportaciones del MERCOSUR a la UE: las cuales están muy concentradas en el sector agrícola.

**Gráfico 20**

**Principales productos que la UE importó al MERCOSUR (2000)**

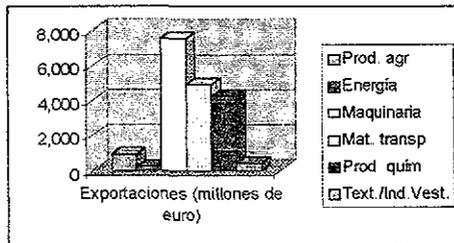


**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) FMI (DOTS) WEFA (WMM)

La relación inversa, es decir, los productos exportados por la UE al MERCOSUR, indican un gráfico totalmente opuesto: hay mucha más diversificación y además los esos productos poseen mucho mayor valor agregado que los agrícolas, entre ellos se destacan: la maquinaria, los materiales de transporte y los productos químicos

**Gráfico 21**

**Principales productos que la UE exportó al MERCOSUR (2000)**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos de EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) FMI (DOTS) WEFA (WMM)

Al análisis de las tablas y los gráficos anteriores sobre la asimetría y la diferencia en el valor de los términos de intercambio es preciso agregarle otro aspecto: hay que recordar que la PAC sigue vigente, situación que perjudica la colocación de los productos agrícolas del MERCOSUR en la UE. Por otra parte, los datos presentados anteriormente reflejan la dependencia del MERCOSUR de bienes de capital e insumos industriales (especialmente en el sector automotor), ramas en las cuales la industria europea posee altas ventajas comparativas. Si a esto se le suma la alta participación europea en los procesos de privatización, el resultado

claro indica que se está en presencia de una tendencia al déficit en el intercambio del MERCOSUR con la UE.

Otra observación pertinente en cuanto a las exportaciones del MERCOSUR y la UE es que estas últimas se encuentran más diversificadas. Las ventas de la UE corresponden a actividades muy dinámicas como los vehículos y autopartes, los bienes de capital, los equipos de telecomunicaciones y el equipamiento eléctrico para industrias, productos químicos e insumos industriales complejos.

Es preciso recordar que en los años noventa, los principales socios comerciales latinoamericanos de la UE han sido, en el ámbito de las exportaciones, dos países integrantes del MERCOSUR: Brasil y Argentina. En cuanto a las importaciones Brasil también se ha ubicado en el primer lugar.<sup>193</sup>

En 1995, año en el cual la balanza comercial de la UE fue positiva, los productos de mayor exportación del MERCOSUR a la UE en orden de importancia decreciente se encontraron:

- animales vivos y productos de origen animal
- productos de origen vegetal: alimentos, bebidas, tabaco
- productos textiles
- productos minerales
- productos de piel, cuero, peletería

De esos productos, Brasil exportó alimentos, minerales y vegetales, Argentina principalmente productos de origen animal, vegetales y alimentos, Paraguay productos textiles, madera y piel y Uruguay productos de piel, cuero y peletería.

En ese mismo año, el socio del MERCOSUR que más importó de la UE fue Brasil, con el 68% del total, seguido por Argentina con el 26%, Uruguay con 3.8% y Paraguay con el 1.7%. Los principales productos importados fueron:

- maquinaria y equipo
- productos químicos
- equipo de transporte
- alimentos, bebidas y tabaco

No obstante los obstáculos señalados anteriormente, la UE sigue siendo el principal socio comercial para el MERCOSUR. Esta relación podría aumentar si la UE flexibilizara las barreras comerciales impuestas en especial a los productos agrícolas.

---

<sup>193</sup> Lerman Alperstein Aida, *Las relaciones de América Latina–Mercosur con la Unión Europea en los años noventa*. En: Piñón Antillón Rosa María, (coordinadora), *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, UNAM y Delegación de la Unión Europea en México, 1998, pp 269.

A lo largo de los años noventa como se ha observado, la UE ha significado una alternativa comercial importante para el MERCOSUR, en particular para los socios mayores. Sin embargo, la balanza comercial del MERCOSUR ha sido deficitaria en los últimos años y además el tipo de productos comercializado por el MERCOSUR tiene un menor valor agregado que los que exporta la UE al MERCOSUR. Estos son los puntos que debe mejorar el MERCOSUR.

Por otra parte, para que el MERCOSUR pueda exportar más a la UE, ésta debería comprometerse a flexibilizar la PAC. Si esto no sucediera, entonces el MERCOSUR, si quiere seguir aprovechando la alternativa comercial europea, deberá replantearse qué tipo de producto conviene exportar a la UE. Una posibilidad sería hacer hincapié en productos no agrícolas pero sí relacionados con una alta calidad. Un rubro interesante es el de cueros y pieles, en especial para países como Argentina o Uruguay (uno en crisis y otro que sufre los efectos de la misma). Los gobiernos de estos países podrían incentivar las exportaciones de productos relacionados con ese rubro como bolsas, chamarras, carteras, cinturones, calzado, entre otros. En este aspecto la devaluación del peso argentino debería ser aprovechada por ese país ya que hace que sus productos sean competitivos a nivel de precios.

#### **5.4.2. Inversión**

La inversión externa directa ha tenido un valor muy importante para los países del MERCOSUR durante los años noventa. Cabe señalar que tanto Argentina como Brasil han llevado a cabo reformas financieras estructurales para atraer inversiones, lo que quedó demostrado con la entrada en vigor del Plan Real en Brasil y del Plan de Convertibilidad en Argentina a principios de los años noventa. Además, es importante resaltar que ambos países implementaron políticas de privatizaciones a gran escala.

Para la UE el MERCOSUR implica su principal destino de IED en América Latina. Sin embargo, la relación no es simétrica, ya que la participación de la IED del MERCOSUR en la UE es muy pequeña. La siguiente tabla refleja una fuerte asimetría tanto en valores nominales como en la participación de los flujos de inversión entre el MERCOSUR y la UE. Dichos valores nominales se han incrementado, sin embargo, como se ha señalado, el porcentaje de la participación del MERCOSUR en la UE es casi nulo. El de la UE presenta una tendencia al incremento. Sin embargo, las cifras más recientes de la tabla corresponden a 1999, año en el cual todavía no se percibían los efectos negativos de la crisis económica del MERCOSUR.

Tabla 22

**Inversión Externa Directa de la UE con el MERCOSUR (1997–1999)**  
(millones de ECU/EURO)

	1997	1998	1999		1997	1998	1999
Ingresos	216	nd	354	Egresos	7,253	21,920	29,382
Participación total de la UE	0.5	nd	0.3	Participación total de la UE	6.6	9.9	9.9
Stocks entrantes	1,776	1,946	2,300	Stocks salientes	36,641	50,922	80,304
Participación del MERCOSUR en los stocks entrantes	0.4	0.3		Participación del MERCOSUR en los stocks salientes	5.5	6.2	7.2

Fuente: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) FMI (DOTS) WEFA (WMM)  
nd: no disponible

A continuación se amplían los años de análisis y se evalúa el comportamiento de la IED de la UE en países externos a la UE y en el MERCOSUR en particular.

Tabla 23

**Inversión Externa Directa (IED) de los Estados miembros de la UE en todos los países (extra-UE\*) (1991–1998)**  
(en millones de ecus)

UE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bélgica y Luxemburgo	:	698	1333	151	2379	3994	890	6035
Dinamarca	:	269	779	1 123	1345	371	1240	120
<b>Alemania</b>	:	<b>4425</b>	3830	5929	10924	18469	22 241	<b>51713</b>
Grecia	:	:	:	:	:	:	:	:
<b>España</b>	:	<b>727</b>	820	2864	2330	2762	7210	<b>11612</b>
<b>Francia</b>	:	<b>2628</b>	4381	8976	5379	11263	14159	<b>18585</b>
Irlanda	:	:	:	:	:	:	1125	976
Italia	:	1910	1442	1101	783	932	3704	5605
<b>Países Bajos</b>	:	:	2978	3035	4827	10892	10541	<b>18563</b>
Austria	:	:	:	:	543	858	617	813
Portugal	:	67	6	76	115	422	742	1446
Finlandia	:	290	177	251	369	699	1182	1253
Suecia	:	729	127	685	3392	-396	5264	5264
<b>Reino Unido</b>	:	<b>504</b>	4704	2634	11604	- 3281	20484	<b>67594</b>

Fuente: Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 74.

\* extra-UE: implica inversiones de la UE fuera de sus fronteras (excluye inversiones intra-UE)

Los países con una mayor IED extra-UE fueron: Alemania, Reino Unido, Francia, los Países Bajos y España. Esos mismos países fueron los principales inversores

Europeos en el MERCOSUR durante la década de los años noventa. Los montos de IED de estos países se han incrementado de manera significativa a lo largo de la década. El MERCOSUR, por ejemplo, absorbió el 62% de la IED del Reino Unido en toda América Latina y el 57% del total de la IED alemana en la región desde 1990, porcentaje que se incrementó al 72% en 1994. La inversión francesa fue aún más importante: destinó al MERCOSUR el 82% del total destinado a América Latina en el período 1990–1994. Cabe señalar que el principal destinatario de la IED francesa es Argentina, país que absorbió el 59% del total de la IED en la región. Finalmente, los Países Bajos destinaron al MERCOSUR el 66% de los flujos totales durante 1990–1994<sup>194</sup>. Estas cifras demuestran la importancia otorgada al MERCOSUR por los principales inversores europeos en América Latina a principios de los años noventa. Una de las causas por las que el MERCOSUR resultó tan atractivo fue la política de privatizaciones y la estabilidad producto de los planes macroeconómicos establecidos.

**Tabla 24**

**Total de IED en el país declarante del MERCOSUR (1991–1998)  
(en millones de ecus)**

MERCOSUR	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	:	3385	2362	2939	4066	5138	6729	5814
Brasil	787	1220	609	1661	3300	7858	15080	23338
Paraguay	70	91	64	116	119	194	212	174
Uruguay	:	:	87	130	120	108	112	147

**Fuente:** Comisión Europea, Eurostat, *Estadísticas Euro-Mercosur*. Edición 2000. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000, p. 74

Es significativo el cambio de “destino preferido” de las inversiones europeas en el MERCOSUR. Como ya se ha mencionado en los antecedentes, Brasil constituyó el principal receptor de la IED europea durante la década de los años ochenta. Tal como lo indica la Tabla 25, a partir de 1992 a 1995 su posición relativa se debilitó levemente debido al incremento de los flujos hacia Argentina. Sin embargo, de 1996 a 1998 Brasil volvió a recuperar el primer lugar como receptor de la IED europea. Esto puede explicarse por el establecimiento del Plan Real.

Los primeros años de la década de los años noventa se caracterizaron por una gran apertura del MERCOSUR hacia las privatizaciones. Una gran proporción de la IED europea ha sido asociada a la venta de empresas estatales en particular en la Argentina. Según datos de IRELA de los alrededores de 10,000 millones de dólares que se invirtieron en el programa de privatizaciones argentinas, casi el

<sup>194</sup> BID-IRELA, *Inversión Extranjera Directa en América Latina en los años 90*. Madrid, IRELA, 1996, pp. 18–26

80% fue de origen europeo<sup>195</sup>. Cabe señalar el caso de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL). Esta empresa fue adquirida por dos compañías. TELECOM (Italia-Francia) y Telefónica de Argentina (España). Desde su privatización las compañías han realizado ciertas mejoras en el servicio, sin embargo no compiten entre sí porque ambas dominan áreas geográficas diferentes. Este ejemplo indica cómo en ciertas ocasiones la privatización reemplaza un monopolio estatal por otro privado. En el caso de Argentina se crearon dos monopolios independientes.

Otras compañías privatizadas en Argentina en los años noventa fueron: Aerolíneas Argentinas, Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA), Gas del Estado y la compañía petrolera estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). La venta de las acciones de YPF significó la mayor operación de este tipo en toda América Latina, la cual generó ingresos superiores a 3,000 millones de dólares. En Brasil la mayor parte de las privatizaciones se concentró en las industrias siderúrgica y petroquímica, entre ellas cabe citar el caso de Usiminas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., la Companhia Siderúrgica Nacional y la Companhia Petroquímica do Sul.

Los países del MERCOSUR se preocuparon por establecer incentivos para atraer IED de la UE. Entre 1990 y 1992, por ejemplo, el gobierno argentino concedió permisos para la prospección petrolera en 86 "áreas secundarias" y 74 "áreas centrales", recaudando así 460 y 1,300 millones respectivamente. También incrementó notablemente el número de *joint-ventures* (empresas conjuntas) constituidas por compañías estatales e inversores extranjeros<sup>196</sup>.

Uno de los sectores que más IED europea ha atraído en el MERCOSUR ha sido el automotor. Los seis fabricantes de la UE instalados en el MERCOSUR son: Fiat, Mercedes Menz, Peugeot, Renault, Scania y Volkswagen. Según datos del Banco Mundial, entre 1990 y 1995 la producción de automóviles en Brasil se ha duplicado hasta alcanzar las 1,700,000 unidades por año, mientras que las cifras de Argentina pasaron a ser de 90,000 en 1990 a 400,000 en 1995. Estos datos reflejan lo pujante que es el sector y lo atractivo que se presenta a la IED europea.

En el Acuerdo Marco entre el MERCOSUR y la UE firmado en diciembre, 1995 se expresó la voluntad de promover los flujos de inversión. El Artículo 12 está dedicado al fomento a la inversión, en el cual se acordó instaurar un entorno estable y atractivo para estimular el aumento de los flujos de UED, crear un marco legal favorable para la inversión y promover empresas conjuntas (*joint-ventures*), en particular entre PYMES. Es pertinente acotar que en cuanto a este último punto la Comisión Europea coopera con el MERCOSUR en esta materia a través del

---

<sup>195</sup> Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, IRELA, *El MERCOSUR y la Comunidad Europea. Una Guía para la Investigación*, Madrid, IRELA, 1993, p. 15

<sup>196</sup> *Idem*, p. 39

programa ECIP (*European Community Investment Partners*) y de otros programas como AL-INVEST y BC-NET

A finales de los años noventa y principios del nuevo milenio la situación financiera y económica en general del MERCOSUR, pero sobre todo de la Argentina ha sufrido una fuerte recesión. El alto riesgo-país<sup>197</sup> argentino y los sucesos políticos y económicos<sup>198</sup> de la Argentina de finales de 2001 y principios de 2002 hace peligrar la permanencia de la IED no sólo en Argentina sino también en el resto del MERCOSUR.

### 5.5. Aspectos políticos

Los aspectos políticos de la relación entre la UE y el MERCOSUR se pueden agrupar en dos pilares: la "cláusula democrática", es decir, la referencia al respeto a la democracia y a los derechos humanos que está plasmada en el Artículo 1 del Acuerdo Marco, y por otro lado el análisis del diálogo político

En lo que respecta al diálogo político, éste se manifestó a través de la voluntad de estrechar lazos interinstitucionales entre el MERCOSUR y la CEE. Sólo tres días después de la firma del Tratado de Asunción, el 29 de marzo, 1991, los Ministros de Relaciones Exteriores del MERCOSUR presentaron a la Comisión de la CEE en Bruselas una iniciativa de integración con vistas a un futuro acuerdo de cooperación entre el MERCOSUR y la CEE. Este acuerdo finalmente se concretó el 29 de mayo de 1992, cuando la CEE y el MERCOSUR firmaron con motivo de la II Conferencia Ministerial Institucionalizada CEE-Grupo de Río, en Santiago de Chile, un Acuerdo de Cooperación Interinstitucional<sup>199</sup>.

El objetivo principal del acuerdo es promover la capacidad y la eficacia de las instituciones del MERCOSUR a través de cuatro formas de cooperación: asistencia técnica, intercambio de información, formación de recursos humanos y apoyo institucional. Este acuerdo instituyó el Comité Consultivo Conjunto compuesto por representantes del GMC y de la Comisión de la CEE el cual se

<sup>197</sup> El riesgo-país es el índice de riesgo que presenta un Estado a los inversionistas. Está medido sobre la base de diversos indicadores. Se expresa numéricamente. Durante el transcurso de 2001 en Argentina el riesgo-país fue muy alto y tuvo una tendencia al aumento. Se lo publicó diariamente. Durante el pico de la crisis que estalló en diciembre, 2001 el índice superó los 4,000 puntos.

<sup>198</sup> Se hace referencia específicamente a la renuncia del Presidente Fernando de la Rúa y a las "nuevas medidas económicas" anunciadas por el entonces Ministro de Economía, Domingo Cavallo, las cuales restringieron el retiro de dinero de las cuentas bancarias. La extenuante situación económica provocó estallidos sociales que produjeron la caída del Presidente de la Rúa y la inestabilidad política de diciembre, 2001 y principios de 2002. Finalmente, en enero de 2002 asumió el presidente Eduardo Duhalde pero los descontentos no cesaron.

<sup>199</sup> Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, IRELA, *El MERCOSUR y la Comunidad Europea: Una Guía para la Investigación*, Madrid, IRELA, 1993, pp. 14, 82, 83 y 84

reuniría dos veces al año para tratar temas de interés común que fueran de la competencia de la Comisión de la CEE (agricultura, pesca, transporte, política comercial y cooperación al desarrollo).

El diálogo político entre la CEE y el MERCOSUR no se ha limitado sólo a los contactos directos entre ambos. Otro importante canal de comunicación e intercambio político constituyen las conferencias institucionalizadas que desde 1990 se realizan una vez al año entre los Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo de Río con sus pares de la CEE (luego UE). Durante los primeros años de la década de los años noventa cabe mencionar los siguientes encuentros, en primer lugar la II Conferencia Grupo de Río-CEE (Santiago de Chile, 28 y 29 de mayo, 1992, en la cual, como ya se ha mencionado anteriormente, se firmó el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional entre el MERCOSUR y la CEE. Asimismo, en la III Conferencia Grupo de Río-CEE (Copenhague, 23 y 24 de abril, 1993, las delegaciones de los Ministros de Relaciones Exteriores del MERCOSUR y de la CEE debatieron principalmente sobre el comercio birregional y el posible impacto de la Mercado Único Europeo sobre las exportaciones agrícolas del MERCOSUR a la CEE. Por otra parte es importante recordar que los cuatro socios del MERCOSUR participan en el diálogo que se ha establecido entre la CEE y el Grupo de Embajadores de América Latina ante las Comunidades Europeas (GRULA)

En 1995 el diálogo político apareció como uno de los principales objetivos del Acuerdo Marco en el Artículo 25 y en el Anexo titulado. Proyecto de Declaración Conjunta sobre el diálogo político entre la UE y el MERCOSUR. Uno de los objetivos principales del diálogo político es incrementarlo. Los mecanismos del diálogo político, según el proyecto de la Declaración Conjunta, serían a través de contactos, consultas, intercambios de información y consultas entre diferentes organismos del MERCOSUR y la UE y mediante los contactos diplomáticos. Asimismo, se han planteado encuentros regulares entre los Jefes de Estado y Gobierno de las Partes y la celebración de una reunión anual de los Ministros de Relaciones Exteriores del MERCOSUR con sus pares de los 15 de la UE, con la presencia de la Comisión Europea.

Se puede argumentar que antes de firmar el Acuerdo Marco, el diálogo político entre ambas regiones era informal pero con la firma del este Acuerdo y de la Declaración Conjunta, que es el anexo del Acuerdo, la relación se institucionalizó. A partir de ese momento el diálogo político quedó formalizado a través de diferentes niveles: no sólo entre Jefes de Estado y de Gobierno o en el ámbito ministerial sino también al nivel de altos funcionarios. De hecho, entre 1996 y 2001 se llevaron a cabo reuniones ministeriales conjuntas (1996-Luxemburgo, 1997-Noordwijk, febrero, 1998-Ciudad de Panamá, febrero, 2000-Vilamoura<sup>200</sup>,

---

<sup>200</sup> Ver Comunicado de Prensa sobre dicha reunión en: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/MERCOSUR/ass\\_neg\\_text/press\\_rel\\_vila.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/MERCOSUR/ass_neg_text/press_rel_vila.htm) (Página consultada el 13/12/2001, 12:23 p.m.)

marzo, 2001–Santiago de Chile<sup>201</sup>) y en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas se llevaron a cabo reuniones ministeriales en Nueva York (septiembre, 1996; septiembre, 1997, septiembre, 1998, septiembre, 1999, septiembre, 2000). A partir de la reunión ministerial de 1998 y de las reuniones bajo el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas, los encuentros donde se trataron temas de diálogo político incluyeron la participación y la presencia de Chile y Bolivia, ambos miembros asociados al MERCOSUR que pertenecen al mecanismo de diálogo político del MERCOSUR

En noviembre, 1998, se realizó un encuentro de alto nivel en Bruselas con funcionarios de ambas regiones con el fin de incrementar el diálogo político. El tema principal de la reunión fue cómo incluir formalmente a Chile y Bolivia en las cuestiones relacionadas con el diálogo político entre la UE y el MERCOSUR. En la reunión ministerial de Vilamoura el MERCOSUR propuso un plan de acción en el campo de la cooperación política, el cual sería estudiado y discutido en futuros encuentros a nivel de altos funcionarios. Asimismo, la primera reunión del Consejo de Cooperación UE–MERCOSUR, que se realizó entre ministros en noviembre de 1999 en Bruselas y la reunión de Brasilia entre el 7 y el 10 de noviembre de 2000 incluyeron temas relacionados con el diálogo político.

Durante la XV Conferencia Interparlamentaria Unión Europea–América Latina, que tuvo lugar entre el 23 y 26 de abril de 2001, en la ciudad de Valparaíso, Chile, cerca de 200 legisladores de ambos continentes protagonizaron un diálogo que giró en torno a tres temas de relevancia para ambas regiones: 1) sociedad de la información, 2) drogas y crimen organizado y 3) riesgos de la globalización. Además, los parlamentarios analizaron otros temas específicos, como la aplicación del Protocolo de Kioto y el tratamiento de desechos tóxicos. La importancia de esta Conferencia radica principalmente en el Acta Final, donde destaca como uno de los principales resultados de este intercambio parlamentario intercontinental el llamado realizado por los legisladores a los jefes de Estado para lanzar una "asociación estratégica" durante la próxima Cumbre UE–América Latina, programada para 2002 en Madrid. Queda claro que el Estado, tal como se ha planteado en el marco teórico, no es un actor unificado. Los actores de las relaciones eurolatinoamericanas no siempre son los Jefes de Estado y de Gobierno, sino, como se vio en la Conferencia Interparlamentaria UE–América Latina, en ciertas ocasiones otras dependencias se interrelacionan y también tratan temas sobre diálogo político

En la definición sobre diálogo político que se presentó en el Glosario de conceptos clave se explicó que éste se realiza a través de encuentros entre las partes tratan

---

<sup>201</sup> Ver discurso de Chris Patten, miembro de la Comisión Europea, responsable de las Relaciones Exteriores, Reunión ministerial UE–Grupo de Río, Santiago de Chile, 28 de marzo, 2001. En: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/news/patten/speech\\_01\\_150.htm#top](http://europa.eu.int/comm/external_relations/news/patten/speech_01_150.htm#top) (Página consultada el 13/12/2001, 12:37 p.m.)

temas relativos a la relación bilateral. Estos asuntos también pueden ser tratados a través de declaraciones. Un ejemplo que ilustra la manera de tratar un tema de interés entre la UE y el MERCOSUR han sido las declaraciones realizadas por funcionarios europeos sobre la crisis argentina.

El Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, le hizo llegar estas palabras al Presidente argentino, Eduardo Duhalde, el 8 de enero, 2002, días después de haber asumido el cargo. "En nombre de la Comisión Europea y en el mío propio, deseo felicitarle por su nombramiento al frente del más alto cargo de la Nación Argentina. Las raíces comunes entre los pueblos europeos y el pueblo argentino y la importancia de nuestros lazos políticos, económicos, comerciales y de cooperación nos motivan a expresarle nuestra solidaridad al mismo tiempo que deseamos los mejores éxitos en su gestión. La Comisión Europea sigue muy de cerca la evolución de la crisis que afecta a su país y confía en la sabiduría de sus dirigentes para restablecer la paz social y la estabilidad política, premisas fundamentales para encauzar el crecimiento económico y social.

Confío en que su Gobierno continúe la política de acercamiento a la Unión Europea, dentro del marco de las negociaciones que se están llevando a cabo entre el Mercosur y la Unión Europea (...). Romano Prodi"<sup>202</sup>

Por otra parte, otras voces también confirmaron la asistencia a Argentina, por considerarla importante. El primer ministro italiano, Silvio Berlusconi, manifestó, el 20 de diciembre, 2001<sup>203</sup>, que su país le "dará una mano" a la Argentina en el marco de la crisis económica. Con sus palabras expresó: "Trataremos de darles una mano porque consideramos a la Argentina un país amigo, no sólo porque en las sedes internacionales desarrolló políticas cercanas a Italia, sino porque allí hay muchos italianos que representan a Italia". Además, el jefe del gobierno italiano remarcó: "Hemos tratado de dar todas las ayudas posibles, en las sedes internacionales, a la Argentina. Efectivamente en ese país hay una crisis preocupante".

La declaración de Berlusconi<sup>204</sup> indica la importancia que le atribuye Italia a la Argentina no sólo a nivel político sino también a nivel cultural, cuando se refiere a la presencia de italianos en Argentina. Es importante recordar que una gran parte

---

<sup>202</sup> [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/la/news/ip02\\_20\\_es.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/la/news/ip02_20_es.htm) (Página consultada el 9/4/2002, 2:58 p.m.)

<sup>203</sup> <http://www.lanacion.com.ar/> JUEVES 20 de diciembre de 2001 13:26 Home | Política | Nota "Berlusconi: 'Italia le dará una mano a la Argentina' El primer ministro de ese país consideró la situación es preocupante" (Página consultada el 20/12/2001, 12:17 p.m.)

<sup>204</sup> Otra declaración de Berlusconi fue más allá de lo retórico: anunció un préstamo de 100 millones de dólares y un plan de apertura comercial. Ver: Diario Novedades: *Breves del mundo. Italia ofrece ayuda económica a Argentina*, domingo 19 de mayo, 2002, p. A3 – INTERNACIONAL, Año LXV, N° 22249.

de argentinos tiene origen italiano y muchos de ellos poseen la doble ciudadanía italo-argentina.

Finalmente, hay que señalar que en el período enero-junio, 2002 ocupa la presidencia de la UE el gobierno español. El presidente Aznar, que actualmente preside el Consejo europeo realizó una Declaración sobre Argentina el 3 de enero, 2002. En ella sostuvo que "la Unión Europea reitera su apoyo y solidaridad con el pueblo argentino y está convencida que las medidas tendientes a superar la crisis actual sólo pueden ser legítimas si son tomadas dentro de un marco constitucional y de respeto a las instituciones democráticas"<sup>205</sup>.

La declaración del Presidente del Consejo Europeo indica no solamente la voluntad de la UE de apoyar a Argentina, sino que también subraya la importancia del respeto a la democracia y a los derechos humanos. Esto es consecuente con la cláusula democrática que suscribieron los países del MERCOSUR con la UE.

En suma, el diálogo político entre el MERCOSUR y la CEE (luego UE) se ha manifestado de diferentes maneras en los años noventa. Se pueden distinguir dos períodos: antes y después del Acuerdo Marco, el cual institucionalizó el diálogo político. A partir de entonces ha sido constante y ha abarcado una multiplicidad de temas.

La cláusula democrática y de respeto a los derechos humanos siempre está presente como condición para que siga vigente el Acuerdo Marco. De hecho, en la década de los años noventa y antes de haberse firmado el Tratado de Asunción, todos los países que forman el MERCOSUR ya habían dejado atrás años de dictaduras militares y eran considerados democráticos. Cabe destacar que el último país que entró a la democracia fue Paraguay, en 1989, y el primero fue la Argentina en 1983. Además hay que recordar que el Tratado de Asunción mismo contiene una cláusula democrática<sup>206</sup>.

## Conclusión

Como balance de la relación entre el MERCOSUR y la UE cabe resaltar la importancia que le otorga el MERCOSUR a la UE, la cual no siempre resulta

---

<sup>205</sup> [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/argentina/intro/sit.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/argentina/intro/sit.htm) (Página consultada el 9/4/2002, 5:52 p.m.)

<sup>206</sup> Que exista una cláusula democrática en el Tratado de Asunción no ha implicado que desde 1991 hasta la fecha la democracia en el MERCOSUR no haya tambaleado. Cabe citar la crisis paraguaya de 1996, cuando el General Oviedo encabezó un intento de golpe de Estado. La situación se agravó en ese país en marzo, 1999 cuando el vicepresidente Argaña fue asesinado. Otro caso que puede analizarse es la sucesión de 5 presidentes argentinos entre el 20 de diciembre, 2001 y el 3 de enero, 2002. El actual presidente, Duhalde, no fue elegido por la población y esto podría implicar su falta de "legitimidad democrática". Sin embargo, en ninguno de los dos casos planteados hubo un llamado de los miembros del MERCOSUR a respetar la cláusula democrática del Tratado de Asunción y la UE no ha apelado a la que aparece en el Artículo 1 del Acuerdo Marco.

simétrica y recíproca; por ejemplo, en cuanto al porcentaje de participación de una región en el comercio y la inversión de la otra. Sin embargo, el apoyo brindado por la UE al MERCOSUR en tiempos de crisis, como la que está viviendo actualmente la Argentina, demuestra que el Cono Sur tiene cierto grado de importancia para los europeos, especialmente en cuanto a vínculos políticos, históricos y culturales.

**Capítulo 6**  
**Conclusiones**

## 6. Conclusiones

*Algunos cambios políticos desplazaron la casi totalidad de las dictaduras que se habían apoderado de Latinoamérica; la globalización, la consolidación de la Comunidad Europea, el imperio del narcotráfico y el derrumbe del bloque soviético han traído cambios importantes en Latinoamérica y ésta se ha visto forzada a tratar de resolver las crisis cíclicas que la han afectado mediante la apertura de su economía, dominada ahora por los Estados Unidos. En este contexto ha vuelto nuevamente su vista a Europa, con la esperanza que, de una vez por todas, le haga contrapeso al poderío estadounidense en el continente.*

**Josefina Zoraida Vázquez**

Doctora en Historia.

Investigadora de El Colegio de México.

Para poder entender en qué contexto se encuentran entrelazadas las relaciones de la UE con América Latina, en particular los casos de México y el MERCOSUR, fue necesario definir ciertas categorías y conceptos aportados por diferentes teorías. Así, se analizó que las teorías de la Globalización aportan herramientas útiles para comprender el entramado de las relaciones económicas globales actuales. Las relaciones económicas –y en particular las comerciales– entre la UE y América Latina, juegan dentro de este esquema globalizador, donde prima la libertad de los mercados y la tendencia a institucionalizar acuerdos que disminuyan barreras. Por lo tanto, las relaciones entre México y el MERCOSUR con la UE a partir de los años noventa están enmarcadas en la nueva tendencia mundial: la globalización, no obstante las asimetrías que existen entre ellos.

La regionalización no se produce de manera automática, sino que involucra un proceso, varias etapas que culminan en la integración. Actualmente en el mundo los procesos de regionalización con mayor grado de regionalidad son en primer lugar la UE, que ya ha alcanzado la unión monetaria, y en segundo el MERCOSUR, que ha logrado la unión aduanera imperfecta o flexible.

Tanto la UE como el MERCOSUR cumplen con las características del nuevo regionalismo, porque tienen lugar en el contexto de la posguerra fría, incluyendo varios aspectos y basándose en los principios rectores del respeto a la democracia y a los derechos humanos, y también desarrollando las premisas del regionalismo abierto (entendido como regionalismo incluyente) porque, a pesar de poseer un arancel externo común que discrimina a los Estados no miembros –entre otras cuestiones– ambos están abiertos a la posibilidad de incluir nuevos miembros: en el caso del MERCOSUR a los Estados firmantes de ALADI y en el de la UE a la Europa Central, Oriental, Mediterránea y Báltica.

Ambos procesos de regionalización poseen instituciones, de diversa índole: en el caso de la UE se trata de entidades comunitarias y en el del MERCOSUR de instituciones intergubernamentales. Las funciones de las instituciones de ambas regiones han sido redefinidas: en el caso del MERCOSUR a partir del Protocolo de Ouro Preto, y en el de la UE con la firma del Tratado de Niza.

Es importante destacar que el proceso de regionalización, tanto en la UE como en el MERCOSUR, se ha gestado gradualmente integrando en el caso europeo primero 2, luego 6, luego 9, 12 y finalmente 15 países y en cuanto al MERCOSUR es preciso señalar que primero se integraron 2 países y luego se sumaron los dos socios más pequeños. Lo interesante de ambos procesos es que están abiertos a la posibilidad de incluir nuevos miembros y a la de seguir avanzando hacia instancias superiores. Es preciso recordar que existe una gran diferencia entre el grado de integración entre la UE y el MERCOSUR, tal como se ha presentado en el marco teórico a través de las teorías de la integración. La UE es el proceso de integración más avanzado de todos porque ya está atravesando por la etapa de la unión monetaria. En cambio el MERCOSUR todavía se encuentra mucho más atrás en el proceso, porque actualmente es una unión aduanera imperfecta o flexible.

La UE continúa priorizando sus relaciones con América Latina en distintos niveles: a nivel regional a través del Grupo de Río y a nivel bilateral con países y grupos de países. En este último aspecto, México se encuentra actualmente en una situación privilegiada frente al resto de América Latina porque es el único país que ha firmado un Tratado de Libre Comercio con la Unión (el TLCUEM). Del Gobierno mexicano y de las empresas (grandes y PYMES) depende que este Tratado se aproveche, sobre todo antes de que otros países latinoamericanos que tienen una relación más estrecha con la UE en el ámbito comercial y con respecto al nivel de inversiones (entre ellos el MERCOSUR) firmen un Tratado similar.

Los datos estadísticos sobre el comercio bilateral entre México y la UE durante los últimos años, en especial a partir de la entrada en vigor del TLCAN, muestran dos aspectos: la relación ha disminuido en términos absolutos, y, por otra parte, México posee un déficit comercial con sus socios europeos. Por otra parte, tal como se ha analizado en el capítulo 3, durante el período 2000–2001 se produjo una caída en el volumen comercializado.

A pesar de los datos anteriores, es preciso destacar que durante la década de los años noventa las relaciones entre México y la UE se han institucionalizado, a través de la firma de diversos acuerdos, culminando con la entrada en vigor del TLCUEM. Sin embargo, el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, que implica la institucionalización de la relación económica y política, solamente provee un marco jurídico favorable para estimular la actividad económica, la concertación política y la cooperación entre ambas partes. La sola firma del Tratado no implica que se logren consecuencias positivas, a pesar de las nuevas medidas que instrumenta, por ejemplo, la liberalización comercial.

## Verificación de las hipótesis

La hipótesis global incluida en el marco teórico afirmaba que la UE presenta alternativas u opciones de establecer una relación más estrecha con México y el MERCOSUR en cuanto a las variables económicas (comercio e inversión externa directa) y a los aspectos políticos (cláusula democrática y diálogo político) respecto al hegemonismo de parte de Estados Unidos hacia América Latina. Si América Latina incrementara su relación con la UE se podría reducir en parte la dependencia que tiene respecto a Estados Unidos. Es por eso que la UE se presenta como una alternativa interesante para México y el MERCOSUR a partir de los años noventa, en particular a partir de la firma del TLCUEM y el Acuerdo Marco respectivamente. Esta aseveración ha quedado convalidada parcialmente a través del análisis de los aspectos económicos y políticos de la relación de la CEE-UE con México y el MERCOSUR. Tal como se desprende de la información presentada, queda claro que el nivel de dependencia de México hacia Estados Unidos es muy superior al que tiene el MERCOSUR con dicho poder hegemónico. A pesar de seguir manteniendo esta fuerte relación con Estados Unidos si se analiza el período 2000-2001, cuando se produjo la crisis en Estados Unidos que arrastró a México, tal como se analizó en el Capítulo 3, a nivel comercial Estados Unidos disminuyó su participación total en el comercio mexicano de 81% en 2000 a 78% en 2001, y la UE la incrementó, pasando de 6% en 2000 a 7% en 2001. Estos niveles de aumento y disminución de los porcentajes pueden parecer mínimos, pero pueden quizás marcar el inicio de una tendencia. La convalidación de esta hipótesis no es total porque todavía se deben esperar unos años para poder confirmar el comportamiento no sólo del comercio sino también de la IED entre México y la UE.

El MERCOSUR tiene más diversificado su comercio y su IED que México, sin embargo la UE ha sido durante varios años su primer fuente de IED y su primer socio comercial, además implica una región muy importante para sus relaciones económicas y políticas, lo que le da un cierto margen de maniobra frente a Estados Unidos. Esto podría suceder con México si incrementa sus vínculos con Europa y si sabe aprovechar la situación privilegiada actual de ser el único país en la región que ha suscrito un Tratado avanzado con la UE. Como ya se ha mencionado, los resultados del mismo todavía no pueden ser evaluados porque aún no ha pasado el tiempo suficiente para contar con datos indispensables para realizar un análisis profundo, sin embargo, las perspectivas son positivas y la oportunidad existe, sólo resta aprovecharla.

La primer hipótesis de la relación México-UE sostenía que a partir del TLCUEM y el Acuerdo Global se abrirían mayores oportunidades de acercamiento de México con los países más asimétricos de la UE debido al programa de liberalización comercial y en particular a la IED de los europeos en México porque el nuevo Tratado también incluía menores restricciones en este campo. Esta afirmación puede ser convalidada parcialmente porque, en primer lugar, tal como se afirmó en el párrafo anterior, todavía no han pasado al menos cinco años a partir de la

firma del Tratado para contar con datos suficientes para realizar un análisis bien fundado que pueda determinar si las oportunidades se han aprovechado o no. En segundo lugar, si sólo se tiene en cuenta el período 2000–2001, tal como se ha demostrado en el Capítulo 3, la relación comercial entre México y la UE sufrió un declive durante estos años. Esta situación se debió a la crisis mexicana provocada en parte por la recesión estadounidense y en particular al escenario internacional conflictivo a partir del 11 de septiembre, 2001. Pero, como se ha señalado en el párrafo anterior, a pesar de que los volúmenes comerciales disminuyeron, el porcentaje de participación de la UE en el comercio mexicano se incrementó. Esto ya de por sí indica un dato positivo. Además hay que destacar que México y la UE han decidido adelantar unos meses los plazos de la desgravación arancelaria fijados en 2003 para la UE y en 2007 para México, lo que representa otro aspecto positivo.

La segunda hipótesis expresaba que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas que mejoraran su capacidad y calidad productiva, podrían relacionarse con la UE; de lo contrario, las únicas beneficiarias del Tratado serían unas pocas: las grandes empresas transnacionales (ETNs). Tal como se argumentó en el Capítulo 3, actualmente sólo 300 grandes empresas mexicanas poseen una alta capacidad productiva, es decir que son las que se encuentran en mejores condiciones de exportar a la UE. Dicho número de empresas es muy pequeño, por lo tanto, aún falta que se concrete un mayor estímulo a las PYMES para que éstas se puedan fortalecer y estén preparadas para exportar a un mercado tan exigente como el europeo. La responsabilidad de este desafío, por lo tanto, no sólo recae en cómo las empresas mexicanas y europeas aprovechan el TLCUEM, también el Estado mexicano debe proporcionar estrategias que apunten a mejorar la capacidad productiva del país y establecer políticas que fortalezcan a las PYMES y les permitan entrar en el juego y poder, entonces, tener la capacidad de insertarse en el mercado europeo. Sin embargo, es importante reconocer que el Gobierno mexicano está consciente que es primordial brindar un mayor apoyo a las PYMES, que representan la gran mayoría de empresas en el país. Es interesante observar que la labor gubernamental se ha hecho sentir, al menos ha creado una Secretaría de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, la cual brinda asesoramiento a las PYMES.

El fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre México y la UE dependerá de la forma en la que el sector privado mexicano se adapte a las exigencias del mercado europeo. En particular, en cuestiones referentes a la calidad de los productos y más específicamente al etiquetado. Las empresas de la UE deberán incrementar su competitividad para aumentar su participación en el mercado mexicano.

Otro desafío corresponde a la transparencia y a la óptima comunicación bilateral. Deben evitarse las malas interpretaciones que puedan derivar en un conflicto a largo plazo. En este sentido, es pertinente recordar la cuestión agrícola en este tema existen diferentes posturas. El gobierno mexicano ha expresado que México no es una amenaza para la agricultura comunitaria, ya que ese sector sólo

representa el 8% de las exportaciones mexicanas a la UE y las importaciones mexicanas de productos agrícolas europeos son el doble de las exportaciones de esos productos a Europa. Además, las exportaciones mexicanas de productos agrícolas son complementarias y no competitivas con la producción europea, ya sea por el tipo de productos como por las temporadas de cosecha. Este argumento no coincide con el de los productores europeos, en especial provenientes de países mediterráneos, que ven a México como un competidor.

Por otra parte, existe una cuestión que por el momento no ha provocado mayores resistencias, sin embargo puede surgir en el futuro como un tema espinoso el “dumping social”. Es por eso que a largo plazo México y la UE quizás se vean obligados a negociar con mayores detalles las cuestiones relacionadas con la flexibilización laboral y los bajos costos de la mano de obra mexicana (que puede generar problemas de desempleo y el consecuente descontento social en la UE).

La tercera hipótesis de la relación México–UE sostenía que la cláusula “condicionante” democrática y de derechos humanos debería respetarse para que no peligrara el Tratado. El “tema Chiapas” siempre estuvo presente en torno a las negociaciones de esta cláusula porque los europeos temían que en ese Estado no se estuvieran respetando los derechos humanos. Por otra parte a ciertos países de la UE, en particular a Italia, le preocupaba la trayectoria democrática mexicana, por su “falta de transparencia” y la falta de alternancia en el poder durante 71 años. Este tema fue superado parcialmente a partir de las elecciones del 6 de julio, 1997 cuando el PRD ganó y Cuahutémoc Cárdenas asumió como Jefe de Gobierno del Distrito Federal. A pesar de los sucesos ocurridos en el Estado de Tabasco, en octubre, 2000 donde el PRD se quedó inconforme con el resultado de las elecciones la “cláusula democrática” del Tratado entre México y la UE no peligró. Asimismo, la UE expresó su conformidad hacia la alternancia en el poder a partir de las elecciones presidenciales del 2 de julio, 2000. La llegada de Vicente Fox al gobierno fue bien acogida por los europeos.

Resulta evidente que el tema de la democracia y los derechos humanos se ha debatido ampliamente en el seno de la UE durante los últimos años. Cabe señalar la importancia de la Carta de los derechos fundamentales de la Unión aprobada por el Parlamento europeo el 14 de noviembre, 2000. A partir de esta fecha los europeos pueden sentir que ya tienen una “autoridad moral” para reclamar el respeto a los derechos del hombre y la democracia por parte de sus socios comerciales. Antes de este acontecimiento los países de América Latina percibían el tono europeo como impositivo en esta cuestión y consideraban que la UE no habían revisado bien sus cuentas en casa. En este contexto es pertinente señalar el “escándalo” provocado por el caso Haider en Austria. Los latinoamericanos ante esa situación demostraron reacciones diversas: por un lado expresaban que la UE podría tener un problema de falta de respeto a los derechos humanos de las minorías debido a las declaraciones xenófobas del líder de Carintia. Esta situación incomodaba a América Latina porque sentía que los europeos no podían tener ninguna autoridad justificada para denunciar violaciones a los derechos humanos en territorio latinoamericano cuando dentro de la misma UE no se respetaban

totalmente. Por otra parte, algunos latinoamericanos analizaron que el caso Haider fue importante porque demostró que los europeos ante un caso de presunta violación a los derechos humanos, aunque sea en territorio propio, actúan de inmediato para tratar de solucionar el problema. Lo mismo ha sucedido con otros casos, tales como el del ultraderechista Jean-Marie Le Pen en Francia.

En cuanto al diálogo político siempre se ha mantenido fluido en el ámbito bilateral entre la UE y México. Las visitas entre mandatarios continúan siendo frecuentes. Por otra parte es preciso destacar que el presidente Fox anunció al inicio de su gobierno que sus prioridades serían la atención de las comunidades mexicanas en el exterior y la relación con la UE

En lo que respecta a la relación entre la UE y el MERCOSUR, es preciso recordar que los intercambios actuales traen consigo una trayectoria de largos años de buenos entendimientos. Resulta significativa la firma en 1971 del acuerdo comercial entre la Argentina y la CEE, el primero en su género suscrito entre la CEE y un país latinoamericano. Los demás Estados parte del MERCOSUR no tardaron en suscribir los suyos. Esta situación indica la importancia otorgada por la UE al MERCOSUR, la cual podría ser calificada como privilegiada con respecto al resto de América Latina. Sin embargo, las relaciones birregionales sufrieron un revés en la década de los años ochenta, en particular debido a la guerra de las Malvinas en 1982 entre la Argentina y el Reino Unido. A finales de la década de los años noventa y principios del nuevo milenio dicha relación ya no parecería ser tan especial como durante los años setenta. México, por ejemplo, está un paso más allá en su relación con la UE por haber firmado un Tratado mucho más amplio que el Acuerdo Marco que suscribieron el MERCOSUR con la UE en 1995. No obstante ese hecho, la relación comercial y el volumen de las inversiones entre ambas regiones siguen siendo considerables.

Por otra parte, no se debería menospreciar el Acuerdo Marco de 1995 ya que fue el primero en firmarse a escala mundial entre dos uniones aduaneras, "de región a región". En este sentido, se puede interpretar que para la UE es muy importante la relación con el MERCOSUR porque lo considera un interlocutor similar, que a su vez ha avanzado relativamente rápido en su proceso de integración. Para el MERCOSUR la UE significa una referencia, una especie de fuente de inspiración a la cual necesita conocer y analizar, no para imitarla sino para aprender de su experiencia. Es por eso que se debe acentuar la importancia que implica que uno de los objetivos del Acuerdo Marco ha sido intercambiar experiencias en materia de integración.

A pesar de no haber suscrito aún el Acuerdo de Asociación Interregional, es muy interesante analizar las rondas de negociaciones tendientes a concretarlo. En particular cabe mencionar que los Estados parte del MERCOSUR han demostrado una gran capacidad de integración al haber unificado sus propuestas para poder negociar con la UE. Sería pertinente que los cuatro socios continuaran con esa tendencia al entendimiento para poder seguir avanzando en la concreción de sus

objetivos de relación con la UE, en especial en lo referente al logro de la reducción de barreras al comercio, sobre todo de productos agrícolas

La primer hipótesis de la relación MERCOSUR–UE planteada en el marco teórico no resulta muy fácil de convalidar a finales de la década de los años noventa y principios del nuevo milenio. Dicha hipótesis expresaba que si los países del MERCOSUR no se preocupaban por incrementar el valor de sus exportaciones, el comercio interregional MERCOSUR–UE seguiría siendo desigual. No resulta una tarea sencilla incrementar el valor de las exportaciones si se posee un tipo de cambio fijo y no se cuenta con reservas ni con incentivos a las exportaciones. A finales de 2001 estalló la crisis económica, social y política argentina, que ya estaba presente desde hacía cuatro años. Después de una sucesión de medidas económicas impopulares y de cinco presidentes que ocuparon la silla presidencial en un lapso de un mes, llegó otra medida que no resultó ser una sorpresa, pues se preveía: la devaluación del peso argentino. Finalizó, así, el decenio del Pan de Convertibilidad que fijó la paridad cambiaria de uno a uno con el dólar. La devaluación puede significar la pérdida de los ahorros de la población en general, la cual se ve agravada por la reducción salarial y el aumento de precios de ciertos productos), sin embargo, tiene un lado positivo, el cual, en este contexto, implicaría una oportunidad: la devaluación puede fomentar las exportaciones. Esta situación podría ser aprovechada por los exportadores argentinos. Sin embargo, la crisis es generalizada y ha empobrecido a la mayoría de los sectores, incluyendo al exportador, el cual, además, ha sufrido el incremento a los impuestos de exportación. Por lo tanto, el futuro de la recuperación de la balanza comercial superavitaria con la UE no es muy promisorio, al menos hasta que se supere la crisis argentina que también afecta al MERCOSUR.

Durante el transcurso de los años noventa la relación comercial entre el MERCOSUR y la UE se ha mantenido a niveles importantes para el MERCOSUR ya que la UE ha representado para el MERCOSUR el principal comprador y proveedor. Es preciso recordar las cifras presentadas en la presente tesis, que indicaban que entre 1990 y 1995 las importaciones provenientes de la UE superaron las de intrazona. Asimismo, tal como se analizó en el capítulo 5, las importaciones provenientes de la UE y las exportaciones a esa región se mantuvieron en alrededor del 25%. Sin embargo este porcentaje contrasta con la mínima participación del MERCOSUR en el total del comercio de la UE. Esta situación se debe, en gran parte, al alto nivel de proteccionismo de la política comercial europea, en especial en el tema agrícola, el cual todavía no ha liberalizado. Por lo tanto, queda convalidada la segunda hipótesis de la relación MERCOSUR–UE: La UE aún debe flexibilizar su postura agrícola para que se incremente el valor del comercio interregional, en especial la participación del MERCOSUR en el total del comercio comunitario.

Se necesitará esperar al menos al año 2003 para poder evaluar las cifras del comercio entre el MERCOSUR y la UE y así estar en condiciones de sacar conclusiones sobre la influencia de la crisis argentina en la relación comercial y en particular a las inversiones durante el período 2001–2002. Lo que sí es muy

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

probable es que la situación de privilegio que gozaba el MERCOSUR como destino de importantes IED europeas decaiga. Cabe señalar que la crisis argentina afectó de manera particular a las IED españolas, especialmente a los bancos (por ejemplo: Banco Santander y BBVA) y a compañías energéticas (por ejemplo Repsol). Durante el mes de enero, 2002 la bolsa de Madrid cayó por influencia de dicha crisis. Esta situación puede ser muy peligrosa en lo que respecta a la imagen de la Argentina y de todo el MERCOSUR en la UE y podría provocar la fuga de capitales invertidos o la reticencia a invertir por parte de inversores potenciales.

La crisis argentina confirma la hipótesis número tres de la relación entre la UE y el MERCOSUR. La hipótesis expresaba que el incremento y la estabilidad de los flujos de IED dependerían de la estabilidad política de los integrantes del MERCOSUR. En caso que se presentaran desequilibrios en la estabilidad política, el MERCOSUR debería renegociar los términos de la IED o aplicar medidas favorables a los inversionistas para evitar una posible desviación de inversiones. Esto fue precisamente lo que sucedió en Argentina, sin embargo, las medidas resultaron ser muy impopulares para la población. En particular, el presidente Eduardo Duhalde presentó una serie de medidas entre las cuales instrumentaba el "corralito", es decir, la congelación de los ahorros en cuentas corrientes. Asimismo, se determinaron varios feriados bancarios. Estas medidas fueron adoptadas justamente para proteger a los bancos y para prevenir que los cuentahabientes retiraran su dinero, lo que podría haber provocado la quiebra o la "huida" de los bancos europeos con capital en Argentina.

En cuanto al ámbito político, la cuarta hipótesis presentada en el marco teórico sobre la relación del MERCOSUR con la UE sostenía que el MERCOSUR debería aprovechar los buenos términos logrados a través del diálogo político para alcanzar objetivos más amplios en la relación interregional como por ejemplo el avance en las negociaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio. Esta hipótesis puede ser convalidada si se tiene en cuenta el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Interregional. Tal como se analizó en el capítulo 5, en 1999 se aprobaron las directrices para comenzar dicho proceso de negociación. Así, se iniciaron diversas rondas de negociaciones muy productivas. Cabe destacar que durante la quinta ronda que se desarrolló en Montevideo del 2 al 6 de julio, 2001 el tema central giró en torno a las negociaciones arancelarias. Estas negociaciones han demostrado una gran cohesión en la propuesta de los cuatro socios del MERCOSUR, lo que resulta ser muy positivo para insistir en reclamar a la UE la flexibilización de sus barreras. Sin embargo, la tarea todavía continúa. Es preciso recordar que durante la negociación comercial multilateral de la OMC en Qatar en noviembre, 2001, la UE se resistió a renunciar a la PAC, por la que destina al sector agrícola casi la mitad de su presupuesto, unos 45,000 millones de EURO (40,000 millones de dólares, aproximadamente) anuales, aunque sí está dispuesta a reformarla. Esta declaración, al menos, constituye un avance que debería ser aprovechado por los Estados del MERCOSUR.

## **Entrecruzamiento de variables de ambos casos: comparación de la relación México–UE y MERCOSUR–UE**

### **Contexto geográfico**

Si se compara a México y al MERCOSUR en cuanto a su posición geográfica respecto de la UE y Estados Unidos, está claro que la relación México–UE sufre el impedimento de la distancia, problema que no tiene con Estados Unidos, su vecino. Sin embargo, es curioso destacar que la distancia entre México y Madrid, por ejemplo, es menor que la de Buenos Aires con la capital española (aproximadamente 1,000 km menos). Para el MERCOSUR la distancia que lo separa de la UE y de Estados Unidos es prácticamente la misma, por lo tanto en cuanto a la variable geográfica ambos le implican atravesar largas distancias.

En lo que respecta a las percepciones geopolíticas de la UE hacia México y el MERCOSUR, el primero cuenta con la ventaja, respecto del MERCOSUR, de ser un “país bisagra”, interesante por ser el puente entre Estados Unidos y el resto de América Latina, situación vista como estratégica por la UE. Asimismo, con respecto a esto último, sería conveniente enfatizar que México puede ser percibido como plataforma para la UE para penetrar los mercados de Canadá y Estados Unidos, teniendo en cuenta que los 15 no tienen acuerdos comerciales con ninguno de ellos, lo que significa que México tiene para la UE un valor agregado. En lo que sí hay coincidencia es en la percepción europea de México, Brasil y Argentina como líderes regionales.

### **Contexto histórico**

Ha sido interesante analizar el contexto histórico de las relaciones de México y los países del MERCOSUR con la CEE para poder estudiar el contraste de esas relaciones en los setenta y ochenta con los años noventa. Durante esos veinte años hubo ciertos acercamientos que vale la pena destacar, como los acuerdos de cooperación de principios de los setenta, la activa participación mexicana y europea en la crisis centroamericana, las buenas relaciones de los países del MERCOSUR con la UE a partir de su transición a la democracia y la entrada de España y Portugal a la CEE, lo que abrió las perspectivas para una mejora en la relación CEE–América Latina, entre otros. Sin embargo, como balance se puede afirmar que en esos años hubo más distanciamiento que acercamiento, producto de la crisis económica y política de América Latina, producto de años de dictaduras militares en Sudamérica, el conflicto de Malvinas y la llamada “década perdida”, lo que aumentó el proteccionismo y generó el consecuente bajo nivel de intercambios.

### **Acuerdos firmados en 1990–2001**

Entre 1990 y 1992 la CEE suscribió Acuerdos Marco de Cooperación a nivel bilateral con los países del MERCOSUR (1990–1992) y con México (1991). Es

importante destacar que a nivel birregional la CEE apoyó al MERCOSUR desde su creación, al firmar el Acuerdo Interinstitucional en 1992

Actualmente los acuerdos más avanzados que han suscrito México y el MERCOSUR con la UE han sido en el caso del MERCOSUR el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el MERCOSUR y sus Estados Partes (1995), y en el caso de México el TLCUEM, que incorpora el aspecto comercial, en vigor a partir del 1° de julio, 2000 y el Acuerdo Global, que incluye los aspectos de cooperación y cláusula democrática, vigente desde el 1° de octubre, 2000.

El MERCOSUR aspira a suscribir el Acuerdo de Asociación Interregional, similar al Tratado de México con la UE, el cual se encuentra en proceso de negociación desde 1999. Cabe destacar que las negociaciones se han instrumentado a través del Comité de Negociaciones Birregional (CNB), al cual se le han unido el Subcomité de Cooperación (SCC), tres subgrupos de áreas específicas de cooperación y tres Grupos Técnicos (GT) que se ocupan de cuestiones comerciales. La actuación de estos organismos ha sido crucial para lograr diversas rondas de negociaciones, iniciadas en abril, 2000. El problema para el MERCOSUR es que aún la UE no ha flexibilizado la PAC, sin embargo, en la reunión de Qatar de la OMC en noviembre, 2000, la UE afirmó que estaría dispuesta a reformarla. Esto debería ser aprovechado por los países del MERCOSUR. La Argentina, que destina un tercio de sus exportaciones a la UE, se vería muy beneficiada si la UE liberalizara en parte su sector agropecuario, de esa manera podría aprovechar su ventaja derivada de una mayor competitividad en precios debido a la devaluación del peso y exportar más. Si la Argentina se recupera de la crisis entonces esta situación también favorecería a la UE, en especial a la IED europea en ese país, muy afectada, se hace referencia especialmente el sector bancario.

### **Importancia de la UE para México y el MERCOSUR**

Tanto México como el MERCOSUR reconocen que la UE tiene un valor histórico, genealógico, cultural y geopolítico importante. Ambos perciben a los 15 como un gran mercado y una importante fuente de inversiones.

La diferencia entre México y el MERCOSUR está en el hecho de que México es mucho más dependiente de Estados Unidos de lo que lo es el MERCOSUR. Además, éste considera a la UE más prioritaria que Estados Unidos. Por otra parte, cabe destacar que el MERCOSUR le atribuye a la UE una mayor importancia en el aspecto político, en relación con la que le atribuye México. Para el MERCOSUR es crucial el reconocimiento otorgado por la UE al proceso de regionalización iniciado en 1991 y además valora la cooperación en materia de integración que le permite al MERCOSUR aprender de la experiencia europea.

Por otro lado, fuera de estos aspectos más destacables, también debe considerarse el hecho de que la UE puede en los próximos años convertirse en el

mercado y en la economía más grandes del mundo, una vez que se adhieran como miembros de pleno derecho el grupo de países que han solicitado su ingreso. En este contexto, México y el MERCOSUR pueden optar por canalizar sus esfuerzos de exportación y de acceso a inversiones a una región que cada vez tiende a ser más preponderante a nivel mundial, y que de 15 seguramente pasarán a ser más de 20 los Estados y, por lo tanto, potenciales destinos de exportación que tanto el MERCOSUR como México pueden acceder

### **Importancia de México y el MERCOSUR para la UE**

En primer lugar vale la pena recordar que América Latina no se encuentra en la cima de las prioridades de la UE. Existen países y regiones más importantes para la UE como: las relaciones intra-UE, Europa Central y del Este, los países europeos no miembros de la UE, los países ACP y el Norte de África. Sin embargo, a pesar de lo anterior, México y el MERCOSUR tienen una importancia particular para los europeos. La UE también resalta el valor histórico y cultural que tienen estos países de América Latina. En el aspecto económico destacan a países como México, Brasil y Argentina (a pesar de su crisis actual) como importantes líderes regionales, economías emergentes y receptores considerables de IED.

A nivel político para la UE tanto México como el MERCOSUR son países importantes porque son considerados democráticos. En particular la UE destaca la consolidación democrática en el MERCOSUR y la transparencia electoral en México en las elecciones de julio, 1997 y julio, 2000 en las cuales el PRI perdió después de décadas de dominio político

Por otra parte México posee para los europeos un “encanto especial” que no posee el MERCOSUR, derivado de su situación geográfica “privilegiada” que lo relaciona con América del Norte, con el resto de América Latina y también con la Cuenca del Pacífico. Cabe señalar que con varios países de dichas regiones México ha suscrito Tratados de Libre Comercio. Para la UE es muy interesante que México sea un país que ofrezca ventajas, no sólo como mercado al cual exportar, sino también donde se puede invertir para luego exportar a otros destinos. Además, no hay que olvidar que México ofrece a los europeos un valor agregado: flexibilidad laboral y bajos costos de mano de obra.

### **Comercio**

Como se ha analizado en el Capítulo 5, a lo largo de los años noventa el volumen total del comercio exterior de la UE casi se ha duplicado. Los años 1991 y 1992 solamente indicaron una balanza comercial deficitaria, pero a partir de 1993 se revirtió esta tendencia. Los países que más han comerciado con países extra-UE han sido: Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia. Estos mismos países de la UE son los que más han comerciado con México, incluyendo también a España. Los que más han importado al MERCOSUR en cambio son, en orden decreciente Portugal, España, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo y los que más

han exportado al MERCOSUR han sido, en orden también decreciente España, Portugal, Italia, Suecia y Francia. Por lo tanto, los únicos países más asimétricos de la UE que coinciden en la relación México–UE y MERCOSUR–UE son: España, Italia y Francia.

Es preciso destacar que el porcentaje de participación de los países europeos en el comercio de México es mucho menor que dicho porcentaje en los países del MERCOSUR, en consecuencia, el MERCOSUR depende más del comercio europeo. Las causas del bajo nivel de intercambio de México con la UE, tal como se han analizado en el Capítulo 3, son principalmente el desconocimiento que tienen las empresas mexicanas acerca del mercado europeo, los costos de flete y transporte debido a la distancia que los separa, el desconocimiento de las normas de calidad que demanda el mercado europeo y el proteccionismo europeo. Para que México pueda incrementar su relación comercial con la UE deberá tener en cuenta esos impedimentos y en la medida de lo posible encontrarles una solución.

Comparando el comportamiento de la balanza comercial, México desde 1985 ha tenido un déficit comercial con la UE, el cual sólo se logró reducir en 1994, con la devaluación del peso mexicano. La balanza comercial entre el MERCOSUR y la UE se comportó de manera diferente. De 1991 a 1994 fue superavitaria para el MERCOSUR, sin embargo en 1995 cambió de signo y fue deficitaria para el MERCOSUR. Esto se explica en parte porque el MERCOSUR comenzó a aumentar el comercio intra–zona.

Cabe señalar que en el período 1995–1996 el primer cliente latinoamericano de la UE fue México, sin embargo en 1997 fue superado por Brasil, Argentina y Chile. Sin embargo hay que aclarar que el porcentaje de participación del MERCOSUR en la UE es muy bajo, en 2000 sólo representó el 2.3% de las importaciones totales de la UE y el 2.5% del total de las exportaciones europeas. La caída del comercio entre México y la UE a partir de 1997 se puede explicar por la desviación del comercio producida por el TLCAN. En cambio, los países del MERCOSUR tendieron a aumentar su comercio con la UE. La diferencia en este aspecto entre México y el MERCOSUR es notable. Como ya se ha visto en los Capítulos 3 y 5, en 1998 México realizó sólo el 9.4% del total de sus importaciones en la UE, mientras que las cifras de ese mismo año para la Argentina fueron de 27.4%, las de Brasil de 28.8% y las de Uruguay de 20.7%. Estos datos además ilustran que la UE durante los noventa ha sido el principal socio comercial del MERCOSUR. Según datos del Centro de Economía Internacional de la Cancillería argentina, en 1999 la UE significó el destino al que más le exportó el MERCOSUR, con un 26% del total, seguido por las relaciones intra–MERCOSUR y en tercer lugar por Estados Unidos con el 18%. Estos datos además indican que el comercio exterior del MERCOSUR se encuentra más diversificado que el mexicano. Cabe recordar que la UE es el segundo socio comercial de México, sin embargo la diferencia entre el comercio de México con Estados Unidos (su primer socio comercial) y el de México con la UE es muy dispar.

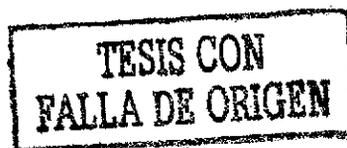
El TLCUEM, a partir de 2000 abre la posibilidad de ampliar el porcentaje de comercio de México hacia la UE, sin embargo, vale la pena resaltar que éste solamente provee el marco jurídico para estimular la relación. Depende del sector privado mexicano aprovechar o no los beneficios del mismo. Tal como se ha señalado en el Capítulo 3, México podría sacar ventaja del comportamiento positivo de ciertos productos, los cuales, consecuentemente, presentan áreas de oportunidad para exportar a la UE. Entre ellos se encuentran: el plátano, el cacao, la manzana, el cártamo, la caña de azúcar y el aguacate. Vale la pena aclarar que, aunque estos productos pertenecen al sector agropecuario, en su mayoría no son competitivos con la producción europea, por lo tanto no tendrán barreras para ingresar a la UE. De todas maneras sería pertinente evitar conflictos con los países mediterráneos que siguen pensando que México exporta productos competitivos con los de esa región europea.

En lo referente a los sectores industriales que manifestaron alzas y por lo tanto pueden tener perspectivas positivas si se exporta esos productos a la UE se encuentran: el azúcar, los alimentos para animales, la preparación de frutas y legumbres, la cerveza y la malta, los jabones, detergentes y cosméticos, las carnes y lácteos y los refrescos y aguas envasadas. Además de los anteriormente mencionados vale la pena destacar los productos mexicanos que tienen una gran aceptación en la UE y pueden presentar una oportunidad de exportación, no sólo para las grandes empresas sino también para las PYMES mexicanas. Entre ellos se encuentran: las frutas exóticas, los alimentos típicos mexicanos, los muebles rústicos, autopartes y plásticos. Evidentemente existe una amplia gama de productos que México puede exportar a la UE, pudiendo así diversificar sus exportaciones y disminuir en parte la dependencia con Estados Unidos. El MERCOSUR en cambio posee una dependencia con la UE en cuanto a bienes de capital e insumos industriales, en especial para el sector automotor. Los productos que el MERCOSUR exporta a la UE son mayoritariamente agrícolas y se enfrentan a altas políticas proteccionistas por parte de la UE a través de la PAC, la cual sigue vigente. Es por esta razón que el MERCOSUR debería repensar qué productos exportar a Europa. Una opción, tal como se ha propuesto en el Capítulo 5, sería incentivar la industria del cuero y las pieles, que posee una alta calidad y gran aceptación en la UE.

### **Inversión Externa Directa**

Lo que tienen en común México y el MERCOSUR es que a lo largo de la década de los noventa han llevado a cabo políticas de estímulo a la IED. Cabe citar las reformas financieras, el establecimiento de planes económicos y en particular los programas de privatizaciones en gran escala. El resultado fue un gran incremento de la IED en los países latinoamericanos, especialmente en México, Brasil y Argentina.

Los principales inversores de la UE en países extra-UE coinciden con los principales inversores de la UE tanto en México como en el MERCOSUR. Ellos son: Alemania, España, Francia, los Países Bajos y el Reino Unido. Es preciso



señalar que el MERCOSUR absorbe el porcentaje más alto de la IED de estos países más asimétricos de la UE destinado a América Latina. A principios de la década de los noventa el país donde más invertían fue Argentina y a partir de 1996 la delantera la tuvo Brasil.

Los sectores en donde los europeos han invertido han sido diversos y han variado de acuerdo al país donde se han instalado. En Argentina han invertido en telecomunicaciones, aerolíneas, electricidad, gas, sector automotor, petróleo y agua, entre otros. En Brasil en particular en la industria siderúrgica y petroquímica y en México en manufacturas, comunicaciones, turismo (especialmente en el sector hotelero), comercio, telefonía móvil, gas, bancos, aeropuertos y editoriales, entre otros.

Es importante tener presente que si los países latinoamericanos quieren seguir manteniendo un alto nivel de IED europea deben cuidar diversos aspectos, más allá de los económicos. La estabilidad política y el respeto a los derechos humanos son fundamentales, por eso en el caso de México, por un lado se debe procurar el control del conflicto en Chiapas para evitar la inestabilidad en esta zona, y por el otro se debe cuidar la transparencia electoral. El MERCOSUR por su parte debe apoyar a la Argentina para que encuentre una solución aceptable a la crisis actual. En particular se debe llegar a un acuerdo con los bancos europeos para evitar conflictos.

### **Aspectos políticos**

El diálogo político de la CEE (luego UE) con México y el MERCOSUR ha sido constante y muy fluido durante los noventa. Los temas tratados han sido de diversa índole, aunque se han destacado temas recurrentes como el conflicto en Chiapas y actualmente la crisis en Argentina.

La cláusula democrática se ha establecido en primer lugar en los acuerdos llamados de "tercera generación" a principios de la década de los noventa y ha sido incluida en el Acuerdo Marco entre la UE y el MERCOSUR y en el Acuerdo Global suscrito entre México y la UE. Esto evidencia que la UE es un interlocutor interesante porque exige como condición para el establecimiento y el mantenimiento de las relaciones con ella el respeto a la democracia y a los derechos humanos.

Finalmente, las relaciones entre la UE con México y el MERCOSUR durante los años noventa han tenido aspectos positivos y negativos. Los positivos para México se pueden resumir en la firma del TLCUEM y el Acuerdo Global y para el MERCOSUR la firma del Acuerdo Marco de Cooperación de 1995 y las diversas rondas de negociaciones para concretar el Acuerdo de Asociación Interrregional. Dichos acuerdos son importantes porque fueron los primeros en su tipo firmados por la UE: en el caso de México en primero suscrito con un país latinoamericano y en el caso del MERCOSUR por ser el primero entre dos procesos de regionalización

Los negativos son los que se deberían tender a superar: por parte de México sería la baja participación en sus relaciones económicas con la UE. La coyuntura de recesión en Estados Unidos puede constituir una oportunidad para intentar diversificar el comercio y la inversión. Asimismo, la experiencia de tratar con un mercado tan sofisticado fortalecería al exportador mexicano y lo prepararía para poder exportar a otras regiones. El MERCOSUR, por su parte, debería seguir insistiendo en lograr una mayor apertura europea para poder colocar sus productos agrícolas en el viejo continente. Por otra parte, la crisis argentina podría significar un área de oportunidad para fomentar las exportaciones y así lograr el objetivo de equilibrar la balanza comercial entre ambas regiones.

Si se analiza el efecto de la crisis argentina en el MERCOSUR se pueden pensar dos escenarios. En primer lugar, se puede prever una profundización del desarrollo del MERCOSUR gracias al apoyo de Brasil, Uruguay y Paraguay para que Argentina salga de la crisis. Este escenario es posible si se analiza la reacción de Brasil frente a la crisis. El presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso declaró, antes de la reunión con sus colegas del MERCOSUR en la quinta presidencial en Olivos, Provincia de Buenos Aires, el 17 de febrero, 2002: "Estoy seguro de que todos los países de la región necesitan de una Argentina próspera". Estas palabras confirman que el interés de Brasil es que Argentina supere la crisis. Hay que tener en cuenta que las relaciones argentino-brasileñas han mejorado a partir de la crisis si se las compara con las rivalidades entre ambos dentro del MERCOSUR cuando Argentina mantuvo su régimen de paridad uno a uno con el dólar. Un escenario adverso se vislumbra si se considera la actual relación entre Argentina y Uruguay. A este país rioplatense la crisis argentina le ha afectado directamente y ha debido devaluar parcialmente su moneda para evitar la pérdida de competitividad de sus productos. Si Uruguay sigue recibiendo los coletazos de la crisis argentina esta situación podría derivar en un daño en el desenvolvimiento del MERCOSUR. Evidentemente todavía falta lograr un mayor nivel de cohesión política entre los cuatro socios, situación que favorecería no sólo a la Argentina, sino a todo el MERCOSUR.

En cuanto al efecto que provocará la crisis argentina en las relaciones MERCOSUR-UE también deben distinguirse varios planos de análisis. Se han producido varias reacciones de apoyo a Argentina y al MERCOSUR por parte de funcionarios europeos, los cuales por otra parte también reclaman a ese país que se circunscriba a las medidas que exigen los organismos internacionales, en particular el FMI. El sector privado, en especial los bancos europeos que se han visto muy afectados por la crisis reclaman medidas protectoras por parte del gobierno argentino. Si estas medidas no son llevadas a la práctica, entonces la imagen de la Argentina y la relación MERCOSUR-UE podría verse perjudicada. Por el momento no se han presentado conflictos graves.

Cabe destacar que la crisis argentina fue uno de los temas tratados en la II Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe celebrada en Madrid entre el 16 y el 18 de mayo de 2002, la cual inquieta tanto a europeos como a

latinoamericanos. Otros temas que se han planteado en esta cumbre dan una idea sobre cuáles serán los próximos debates entre ambas regiones entre 2002 y 2004, fecha en la cual se prevé la organización de la tercera cumbre en México. Entre las principales cuestiones abordadas se encuentran la crítica al unilateralismo y el efecto extraterritorial de Estados Unidos (en alusión a la Ley Helms–Burton, que sanciona a los inversores en Cuba que no indemnicen a los propietarios expropiados de sus negocios, o los embargos unilaterales en Irán que los europeos no comparten) y la cooperación en diversos ámbitos como la educación, el desarme, la lucha antiterrorista, el mantenimiento de la paz, los derechos humanos, la defensa de la democracia, la protección al medio ambiente, la tecnología, la lucha contra el narcotráfico y el desarrollo de la Corte Penal Internacional, entre otros. Además, los latinoamericanos insistieron en la necesidad de que la UE abra sus mercados a sus productos.

Muchos temas que forman parte del constante diálogo político entre ambas regiones se plasmaron en la Declaración de Madrid suscrita a partir de la cumbre. Entre ellos se destaca la condena a la violencia en Colombia y el apoyo a una solución negociada. Asimismo, tal como se analizó anteriormente, la preocupación por la grave situación política, financiera y social argentina se mencionó en diversas ocasiones y también aparece en la declaración final, pero con un tono de diplomacia solidaria y sin un fuerte compromiso de fuerte apoyo europeo hasta que el presidente Duhalde no cumpla con las exigencias del FMI.

Por otra parte, si se realiza un análisis prospectivo de la relación entre América Latina (en particular los casos de México, Chile y el MERCOSUR) y la UE se pueden pensar diferentes escenarios.

En primer lugar hay que destacar que el 26 de abril, 2002 la UE adoptó con Chile un acuerdo político para poner fin a las negociaciones del Acuerdo de Asociación el cual es el más ambicioso que haya diseñado la UE porque este acuerdo liberalizará más del 90% de los intercambios comerciales, con plazos de desgravación arancelaria que van desde cinco años para Europa hasta nueve años para Chile.

Además, el acuerdo Chile–UE es único porque es el más completo a nivel comercial (incluyendo los sectores industriales, pesqueros y agrícolas con plazos de desgravación arancelaria) y en materia de servicios e inversión que haya suscrito la UE con un tercer país. Asimismo el acuerdo incorpora una Área de Libre Comercio, diálogo político y extensos aspectos de cooperación.

A diferencia del TLCUEM, en el caso chileno los resultados son mucho más ambiciosos, concretamente en inversión y servicios, donde hay temas aún por negociar con México y que se abrirán en el 2003.

Un error del MERCOSUR ha sido no darle importancia al empeño que Chile ha puesto en lograr que se desvinculara el calendario de las negociaciones que los 15 sostienen con el MERCOSUR, del que Chile es país asociado, respecto de las

que Chile deseaba mantener en paralelo con la UE. Ahora que el Tratado UE-Chile es una realidad, éste tendrá un mayor margen de maniobra, y el MERCOSUR seguramente sufrirá una desviación de su comercio y de su IED si no se apura a suscribir un acuerdo similar con la UE. Hay que recordar que Chile es un país con una gran trayectoria exportadora que dirige más de la mitad de su PIB al sector exportador. Por otra parte, en la actualidad Chile tiene una política arancelaria menos restrictiva que la del MERCOSUR: el arancel externo común promedio del MERCOSUR es del 14%, mientras que el de Chile es del 9% y pretende bajarlo al 6% en 2003.

Además, actualmente la UE es uno de los principales socios comerciales de Chile y su principal fuente de IED. El comercio bilateral registró en 2000 un total de 8,573 millones de euros. Los principales productos exportados por Chile son artículos manufacturados, granos, vinos y tabaco, mientras que los más importados son componentes para maquinaria, químicos y productos manufacturados. Evidentemente Chile es competitivo con el MERCOSUR y podría serlo aún más si el MERCOSUR no logra mejorar sus términos de intercambio y IED con la UE. El MERCOSUR debería ser consciente de eso y acelerar las negociaciones con la UE si quiere disminuir la ventaja que ha logrado Chile.

Es interesante pensar qué sucederá una vez que el Tratado MERCOSUR-UE y el Chile-UE coexistan en paralelo, obviamente con el TLCUEM. En este caso, una solución para evitar conflictos entre el MERCOSUR y Chile sería que ambos trataran de negociar qué productos priorizarían para exportar a la UE. Muchas exportaciones chilenas son competitivas con las argentinas, como por ejemplo la industria vitivinícola, sin embargo existe una gran gama de productos en los que ambos tienen producciones complementarias. De todas maneras una vez que ambos Tratados coexistan los sectores competitivos de Chile y MERCOSUR se verán en la necesidad de mejorar su producción y competir en calidad, además de precios. En cuanto a la IED, si Chile ofrece un escenario político y macroeconómico más estable que el MERCOSUR, el riesgo para este último es que se produzca una desviación de inversiones hacia ese país andino.

Además, el Acuerdo Chile-UE implica una pérdida de "estatus privilegiado" de México en su relación con la UE por haber sido el primero en suscribir un Tratado tan completo como lo son el TLCUEM y el Acuerdo Global. Es por eso que hasta tanto no se concrete el Tratado MERCOSUR-UE y teniendo en cuenta que el Acuerdo Chile-UE ya es una realidad, México debería fomentar sus exportaciones a los 15 para penetrar más rápidamente ese nicho de mercado, ya que una vez que los tres Tratados coexistan, México puede perder terreno en el ámbito comercial, especialmente frente a los productos brasileños que son similares a los suyos. Una situación semejante podría ocurrir en cuanto a la IED con el MERCOSUR.

Paralelamente a lo anterior, es importante enfatizar que México tiene suscrito un Tratado de Complementación Económica con Uruguay y tratados de libre comercio tanto con Bolivia como con Chile (ambos miembros asociados al

MERCOSUR). Esta situación podría desestabilizar la relación México–MERCOSUR, puesto que no existen instrumentos similares de México con Argentina, Brasil y Paraguay, lo cual podría en algún momento dado provocar tensiones comerciales entre el MERCOSUR y México si no se aceleran las negociaciones de un tratado de libre comercio entre ambas partes

En consecuencia, las relaciones entre América Latina y la UE a principios del siglo XXI son complejas porque implican la posible competencia a mediano plazo entre países como México, Chile y el MERCOSUR por atraer el comercio y las inversiones europeas, las cuales son importantes para reducir en parte la dependencia de la región hacia Estados Unidos.

## **Bibliografía**

## 7. Bibliografía

Acevedo, María Guadalupe, "Las empresas mundializadas y la División Internacional del Trabajo" en Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora) *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM y Delegación de la Comisión Europea en México, 1999. pp 104-105.

Agramunt, Luis Felipe y Luis Romero, Elena, *MERCOSUR. Aproximación hacia la integración con la Unión Europea*, Santa Fe, Centro de Publicaciones, Universidad Nacional del Litoral, 1996. p. 15-29.

Aguirre Mariano, A. *Los días del futuro la sociedad internacional en la era de la globalización*, Barcelona, Icaria, 1995.

Andrews, John "Eye on the EU. The Nice Summit—Nicer Than It Looked", en *Europe*, N° 403, Febrero, 2001, p.3.

Andreone, Fabrice, "Le Traité de Nice: bilan et perspectives" en *Agora Magazine*, N° 24, Marzo, 2001.

Arrieta Munguía, Judith, "La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990–1995" en *Revista Mexicana de Política Exterior* N° 49, invierno 1995-1996, México, IMRED, 1996, pp 123–148.

Axtmann, Roland, *Liberal democracy and the XXI Century: globalization, integration and the nation state*, *Political Analysis*, New York, Manchester University, 1996.

Baldwin, David A. *Neorealism and neoliberalism. The contemporary debate*. Nueva York, Columbia University Press, 1993.

Baylis, John y Smith Steve. *The globalization of world politics: an introduction to international relations*. Oxford, Oxford University Press, 1997.

Bermúdez, Lilia y González, Guadalupe, *La Primera Cumbre Iberoamericana*, México, Centro de investigación y Docencia Económica, A.C., 1993.

BID–IRELA, *Inversión Extranjera Directa en América Latina en los años 90*, Madrid, IRELA, 1996.

Bizberg, Ilan "Las relaciones internacionales ante el fin de la guerra fría y la crisis del Estado-nación" en Ilán Bizberg (compilador), *México ante el fin de la guerra fría*. México, El Colegio de México, 1998.

Borja, Arturo, Guadalupe González y Brian Jr. Stevenson (coordinadores), *Regionalismo y poder en América Latina los límites del neorealismo*. México, Miguel Angel Porrúa, 1996.

Bouzas, R., y Lustig, N., "Integración Económica en el Cono Sur experiencia reciente, desafíos actuales y perspectivas para el futuro." En *Liberalización Comercial e Integración regional de NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires, GEL, 1992 p. 165.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, 1994 p. 8.

Comisión Europea, *Instituciones y Órganos de la Unión Europea ¿Quién hace qué en la Unión Europea? ¿Cuál es la contribución del Tratado de Niza? Guía del ciudadano europeo*. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2001. 23 pp. ISBN 92-894-0486-8

Comisión Europea, "Grecia formará parte de la zona del euro a partir del 1° de enero de 2001" en *La Europa sin Fronteras*, N° 8, agosto–septiembre, 2000, p. 2.

Comisión Europea, *La Comisión Europea 2000–2005*, 1999.

Comisión Europea, *Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Puesta al día sobre Europe 2002. Preparada por la Comisión Europea para el Consejo Europeo de Niza, 7 y 8 de diciembre, 2000*, Bruselas, 29 de noviembre, 2000 COM (2000) 783 final.

Comisión Europea, Servicio de Prensa y Comunicación, *President Prodi leads European Commission's Delegation to Nice*, Bruselas, 5 de diciembre, 2000. IP/00/1411.

Comisión Europea, Servicio de Prensa y Comunicación, *Intervention de M. Romano Prodi. Président de la Commission européenne. A la signature du Traité de Nice*, Niza, 26 de febrero, 2001. SPEECH/01/85

Comisión Europea, Servicio de Prensa y Comunicación, *Mr. Frits Bolkestein. Member of the European Commission in charge of the Internal Market and Taxation. Europe after Nice*, Grote Kerk, La Haya, 26 de enero de 2001. SPEECH/01/26

Comisión Europea, Servicio de Prensa y Comunicación, *Speech by Romano Prodi. President of the European Commission. Speech at the European Parliament on the European Council of Nice*. Parlamento Europeo, Estrasburgo, 12 de diciembre, 2000. SPEECH/00/499.

Chanona Burguete, Alejandro y Domínguez Rivera, Roberto (coordinadores), *Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales*, México, UNAM, 2000.

Delegación de la Comisión Europea en México, *Mensaje del Sr. Philippe Faure, Embajador de Francia en México al Sr Embajador, Delegado de la Comisión Europea*, México, D.F., 26 de enero, 2001.

Delegación de la Comisión Europea en México, *Balance de la Presidencia Francesa de la Unión Europea (1/7/2000–31/12/2000)*

del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, México, Rei, 1993, pp. 259-272 y 376-382 y del Arenal, Celestino, *Introducción a las relaciones internacionales*, Madrid, Tecnos, 1994, pp 31, 107, 123, 151, 182, 259-272, 310, 312–329, 377, 420 y 482.

Diario El Economista, miércoles 13 de octubre, 1999, Industria y Comercio, p. 30.

Diario El Financiero: Becerril, Isabel, *Inyectar más dinero a miniempresas, pide CANACINTRA al gobierno. Sólo las grandes industrias podrán recibir los beneficios de la apertura*, Economía, 24 de marzo, 2000, p. 14.

Diario El Financiero: Gazcón, Felipe, *Seguirá la dependencia de México ante Estados Unidos. Sólo 1% de las empresas tendrá acceso al viejo continente: Clemente Ruiz Durán (UNAM)*, Economía, 24 de marzo, 2000, p. 15

Diario Excelsior, Sábado 16 de febrero, 2002, Año LXXXV - Tomo I, Número 30,866, p. 1-A y 11-A.

Diario La Jornada *Comienzan periplo por embajadas para entregar carta sobre su resistencia. Labriegos llevan su causa al plano internacional*, sábado 23 de febrero, 2002, Política, p. 15.

Diario Reforma: *Existen productos mexicanos con gran demanda. Ofrece UE oportunidades*, 23 de octubre, 2000, Negocios, p. 19A.

Diario Novedades: *Breves del mundo. Italia ofrece ayuda económica a Argentina*, domingo 19 de mayo, 2002, p. A3 – INTERNACIONAL, Año LXV, N° 22249.

Di Tella Torcuato S , *Diccionario de Ciencias Políticas y Sociales*, Buenos Aires, Emecé, 2001.

Doughety, James E, Pfaltzgraff, Robert L , *Contending Theories of International Relations*, New York, Longman, 1996

Dromi, Roberto, y Molina del Pozo, Carlos, *Acuerdo MERCOSUR–Unión Europea*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1996.

*Diritto dell' Unione Europea Istituzioni e Politiche Comuni. X Edizione Aggiornata al Trattato di Nizza del 26 febbraio 2001 e alla Carta dei diritti fondamentali dell' Unione Europea*, Napoli, Edizioni Giuridiche Simone, 2001.

Di Tella, Torcuato S., Chumbita, Hugo, Gamba, Susana y Gajardo, Paz, *Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas*, Buenos Aires, Emecé Editores, 2001.

Elguea, Javier, *Las Teorías del Desarrollo Social en América Latina, una reconstrucción racional*, México, El Colegio de México, 1989.

*Eur-Op News*, N° 2, 2000 ISSN 1022-8748

Fontaine, Pascal, Comisión Europea, *Una nueva idea para Europa La Declaración Schuman, 1950-2000*, Segunda edición, enero, 2000.

Galeana, Patricia (coordinadora), *Relaciones de México: América Latina, América del Norte, y la Unión Europea*, México UNAM/AMEI, 1997.

\_\_\_\_\_, *Latinoamérica en la conciencia europea. Europa en la conciencia latinoamericana*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999.

Gilpin, Robert, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990.

González Jiménez, Mónica, "Características y escenarios del nuevo milenio: el papel de México" en Uscanga, Carlos (coordinador), *Los nuevos desafíos de la política exterior de México en los escenarios regionales*, México, Institución Paradigma de Actividades Científico Culturales, 2000. pp 11-37.

González-Oldekop, Florencia, *La integración y sus instituciones*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1997.

Hettne, Björn, "The New Regionalism A Prologue" en UNU/WIDER, *National Perspectives on the New Regionalism in the North*, Londres/Nueva York, MacMillian Press Ltd y St. Martin's Press Inc , 2000.

Hoeller, Peter, Girouard, Nathalie y Colecchia, Alessandra, *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*, OECD, Economics Department Working Papers N° 194 ECOMK (98)7, 1998.

Hurrell, Andrew, "Regionalism in Theoretical Perspective" en Fawcett, Louise y Hurrell, Andrew (editores), *Regionalism in World Politics*, Oxford, Oxford University Press, 1997, pp 38-73.

Husted, Steven y Melvin, Michael, *International Economics*, Nueva York, HarperCollins, 1993, pp 148.

Ianni, Octavio, *Nacionalismo, regionalismo y globalización*, en Revista Estudios Latinoamericanos. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado, Año II, N° 4, julio–diciembre, 1995.

Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI, 1999.

Ianni, Octavio, *La Era del Globalismo*, México, Siglo XXI, 1999.

Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *La Unión Europea y México. una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, 1997.

Institute for European–Latin American Relations, IRELA, *Prospects for the Processes of Sub-regional integration in Central and South America*, Madrid, IRELA, 1992.

Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *Cronología de las Relaciones entre Europa y América Latina: 1991*, Madrid, IRELA, 1992.

Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *Cronología de las Relaciones entre Europa y América Latina: 1992*, Madrid, IRELA, 1993.

Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *El diálogo interparlamentario Comunidad Europea–América Latina 1974-1992. un examen de las relaciones interregionales*, Madrid, IRELA, 1993.

Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *El MERCOSUR y la Comunidad Europea: Una Guía para la Investigación*, Madrid, IRELA, 1993.

Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas, IRELA, *Europa y América Latina: 20 años de documentos oficiales (1976-1996)*, Madrid, IRELA, 1996.

Jardel, Silvia y Barraza, Alejandro, *MERCOSUR Aspectos jurídicos y económicos*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998.

Kennedy, Paul, *Hacia el siglo XXI*, Madrid, Plaza & Janes, 1993.

Keohane, Robert O. y Nye, Joseph S , *Power and Interdependence World Politics in Transition*, Boston/Toronto, 1977.

Keohane, Robert O. *Después de la hegemonía Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1984.

Kuwayama, M. "Regionalización abierta de América Latina para su adecuada inserción internacional", en CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1994. p 32.

*La política exterior de México. Enfoques para su análisis*, México COLMEX-IMRED, 1997.

Laqueur, Walter, *Europe in our time. A history. 1945-1992*, Nueva York: Pinguin Books, 1992.

Lerman Alperstein Aida, *Relaciones América Latina-Comunidad Europea*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, 1993

Lerman Alperstein Aida, *Las relaciones de América Latina-Mercosur con la Unión Europea en los años noventa*. En: Piñón Antillón Rosa María, (coordinadora), *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, UNAM y Delegación de la Unión Europea en México, 1998, pp 265-289

Massot, Ricardo Jorge, Monografía: *La vinculación creciente de la República Argentina y del MERCOSUR con la Unión Europea*, julio, 1996.

Marini Ruy Mauro, *La integración: un proyecto supranacional solidario*, Política y Cultura, México, N° 2, UAM-Xochimilco, invierno-primavera, 1993, p 10.

Menem, Carlos Saúl, *¿Qué es el MERCOSUR?*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998. pp. 87, 170-184.

Molina del Pozo, Carlos Francisco (coordinador), *Integración Eurolatinoamericana*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998.

Morgenthau, Hans J., *Política entre las Naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986.

OCDE, *Trade Liberalisation Policies in Mexico*, Paris, OECD Publications, 1996

Ohmae, Kenichi, *El poder de la Tríada*, México, McGraw-Hill, 1990, pp 24-28.

Ojeda Revah, Mario, *Las relaciones entre México y la Unión Europea. Una alternativa para la diversificación*, en *Revista Mexicana de Ciencias Sociales*, México, UNAM, Facultad de Ciencias políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado, Año XLI, julio-septiembre, 1996, N° 165

Oman, Charles, *The Business Model of the New Economy*, en: *Economic Reform Today*, Number One, 2000, pp 46-50.

Ornelas, Ruth, y Rodarte, Mario (directores de la investigación), Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP), *El Comercio potencial entre México y la Unión Europea*, México, CEESP y Delegación de la Comisión Europea en México, 2000

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Peña, Félix, "The MERCOSUR and its Prospects: An Option for Competitive Insertion in the World Economy" en IRELA, *Prospects for the Processes of Sub-Regional Integration in Central and South America*, Madrid, IRELA; 1992.

Pinard, Gustavo E., *Los derechos humanos en las constituciones del MERCOSUR*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998.

Piñón Antillón Rosa María, (coordinadora), *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, UNAM y Delegación de la Unión Europea en México, 1998

\_\_\_\_\_, *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, UNAM y Delegación de la Unión Europea en México, 1999.

\_\_\_\_\_, *Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas*, UNAM y Delegación de la Unión Europea en México, 2000.

\_\_\_\_\_, *La Economía Global márgenes de maniobra para México y América Latina*, UNAM y Delegación de la Unión Europea en México, 2002

Pueyo Losa, Jorge y Rey Caro, Ernesto J (coordinadores) *MERCOSUR: nuevos ámbitos y perspectivas en el desarrollo del proceso de integración*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina–Universidad del Salvador, 2000

Rapoport, Mario y Musacchio, Andrés (coordinadores), *La Comunidad Europea y el MERCOSUR Una evaluación comparada*, Buenos Aires, FIDES, 1993

Reunión Ministerial Institucionalizada Grupo de Río–Unión Europea, 1994. San Pablo. Diálogo de Continentes en el Parlamento Latinoamericano

Revista de Estudios Europeos, N° 34-35, abril–septiembre, 1995

Revista de la delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México*, año 1, N° 1, 1999.

Revista de la delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México*, año 1, N° 2, 2000.

Revista Mexicana de Política Exterior, *México y la Unión Europea*, núm 49, invierno 1995–1996.

Robledo Rincón, Eduardo (coordinador), *México–MERCOSUR*, México, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales y Plaza y Valdés, 2000. p. 18.

Roett, Riordan (coordinador), *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*, México: Siglo XXI, 1991.

Rosas, María Cristina, "Federalismo, regionalización y globalización en México y Canadá" en revista *Quórum*, Año IX, N° 70, enero-febrero, 2000. pp 154-182

\_\_\_\_\_, "México ante el declive del regionalismo y la crisis del sistema multilateral de comercio" en Uscanga, Carlos (coordinador), *Los nuevos desafíos de la política exterior de México en los escenarios regionales*, México, Institución Paradigma de Actividades Científico Culturales, 2000 pp. 44-45

\_\_\_\_\_, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2001.

Rozental Andrés, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

Rozo, Carlos A., *La Unión Europea en camino al siglo XXI*, México, Mimeo, 1998.

Ruiz Diaz Labrano, Roberto, *MERCOSUR Integración y Derecho*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1998

Saxe Fernández, John, "La globalización: aspectos geoeconómicos y geopolíticos" en: Revista Estudios Latinoamericanos. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado, Año III, N° 6, julio-diciembre, 1996, p. 52.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) (antes de diciembre, 2000). Secretaría de Economía (después de diciembre, 2000). Cifras sobre el comportamiento del comercio exterior mexicano 1990-2001.

Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Acuerdos firmados por México y la Unión Europea. En particular el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México. (firmado en 1997, entró en vigor en julio y octubre, 2000)

Segre, M. y Bocco, H., "Brasil. el primer año de consolidación democrática. Un balance preliminar" En *Anuarios de Política Exterior Latinoamericana* Prospel, 1990

*Segunda Cumbre Iberoamericana*, México, Fondo de Cultura económica, 1993.

Sepúlveda, César (comp.), *La política internacional de México en el decenio de los ochenta*, México: Fondo de Cultura Económica, 1994.

Smith, Peter H., *The Talons of the Eagle*, Nueva York, Oxford University Press, 2000, pp 341-342.

Soppelsa, Jacques, Battesì, Michèle y Romer, Jean-Christophe, *Lexique de géopolitique*, Paris, Dalloz, 1988, p. 258.

Sotelo, Adrián, *América Latina en la reestructuración económica mundial*, en *Revista Estudios Latinoamericanos*. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado, Año II, N° 4, julio-diciembre, 1995.

Sotelo, Adrián, *América Latina en la globalización del futuro*, en *Revista Estudios Latinoamericanos*. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado, Año III, N° 6, julio-diciembre, 1996.

Sukup, Víktor, *Europa y la globalización. Tendencias, problemas, opiniones*. Buenos Aires, Corregidor, 1998.

Tamames, Ramón y López, Mónica, *La Unión Europea*, Madrid, Alianza Editorial, 1999, p. 714.

Tratado de la Unión Europea, Maastricht, 7 de febrero de 1992. Consejo de Comunidades Europeas.

Tsoukalis, Loukas, *The New European Economy*, Oxford University Press, Oxford, 1993.

United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*, United Nations, New York and Geneva, 1999.

Urquidì, Víctor, "México en la globalización: avances y retrocesos", en: *Boletín Editorial*, El Colegio de México, septiembre-octubre, 1999, N° 81, p. 2.

Viotti, Paul R. Y Kauppi, Mark V., *International Relations Theory, Realism, Pluralism, Globalism*, New York, MacMillian Publishing Company, 1993.

Wallerstein, Immanuel, *El capitalismo histórico*, México, Siglo XXI, 1998, p. 36.

Wilhelmy, Manfred, *Política Internacional: Enfoques y Realidades*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, pp. 70-77.

#### Internet:

[www.euromexus.com](http://www.euromexus.com)  
(Página consultada el 24 de octubre, 2000)

<http://www.elpais.es/p/d/20001009/economia/mexico.htm>  
(Página consultada el 15 de octubre, 2000)

[www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx)  
(Página consultada en octubre, 2000)

[www.secofi-snci.gob.mx](http://www.secofi-snci.gob.mx)  
(Página consultada en octubre, 2000)

[www.delegacion-europea.org](http://www.delegacion-europea.org)  
(Página consultada en octubre, 2000)

<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm>  
(Página consultada en octubre, 2000)

[www.irela.org](http://www.irela.org)  
(Página consultada el 1° noviembre, 2000)

<http://europa.eu.int/inst-es.htm>  
(Página consultada el 17/4/2001, 5 19 p.m.)

[http://www.europa.eu.int/comm/nice\\_treaty/index\\_es.htm](http://www.europa.eu.int/comm/nice_treaty/index_es.htm)  
(Página consultada el 22 de abril, 2001, 10.50 a.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/index.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8.52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/resul.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8:52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/claves.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8:52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/dicci.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8.52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/cartaue/index.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8:52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/opi.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8:52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/grafi.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8:52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/propu.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8.52 p.m.)

<http://www.elpais.es/especiales/2000/niza/etapas.htm>  
(Página consultada el 7 de mayo, 2001, 8.52 p.m.)

<http://www.eu2001.se/eu2001/calendar/meetinginfo.asp?iCalendarID=201>  
(Página consultada el 9/5/2001, 9:30 a.m.)

<http://www.eur-op.eu.int>  
(Página consultada el 8 de mayo, 2001 a las 10:50 a.m.)

<http://europa.eu.int/comm>  
(Página consultada el 9 de mayo, 2001 a las 12:40 a.m.)

<http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/>  
(Página consultada el 8 de mayo de 2001 a las 16:00 hs)

<http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-catalogue/EN?catalogue=Eurostat>  
(Página consultada el 21 de agosto, 2001 a las 21:00 hs)

<http://www.lanacion.com.ar>  
(Página consultada el 6 de noviembre de 2001 a las 10:00 hs)

[http://www.lanacion.com.ar/01/11/04/de\\_348582.asp](http://www.lanacion.com.ar/01/11/04/de_348582.asp)  
(Página consultada el 6 de noviembre de 2001 a las 10:00 hs)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/MERCOSUR/intro/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/MERCOSUR/intro/index.htm)  
(Página consultada el 13 de diciembre de 2001 a las 11:00 hs)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/MERCOSUR/ass\\_neg\\_text/press\\_rel\\_vila.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/MERCOSUR/ass_neg_text/press_rel_vila.htm)  
(Página consultada el 13/12/2001, 12:23 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/news/patten/speech\\_01\\_150.htm#top](http://europa.eu.int/comm/external_relations/news/patten/speech_01_150.htm#top)  
(Página consultada el 13/12/2001, 12:37 p.m.)

<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/data.htm>  
(Página consultada el 13/12/2001, 4:37 p.m.)

<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/argentina.htm>  
(Página consultada el 13/12/2001, 7:37 p.m.)

<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/brazil.htm>  
(Página consultada el 13/12/2001, 7:47 p.m.)

<http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/mexico.pdf>  
(Página consultada el 13/12/2001, 7:57 p.m.)

<http://www.economia-snci.gob.mx/>  
(Página consultada el 19/12/2001, 12:50 a.m.)

[http://www.economia-snci.gob.mx/Inversi\\_n/Estad\\_sticas\\_\\_inv/Paises/Diccionario/uem.pdf](http://www.economia-snci.gob.mx/Inversi_n/Estad_sticas__inv/Paises/Diccionario/uem.pdf)  
(Página consultada el 19/12/2001, 12:53 a.m.)

[http://www.economia-snci.gob.mx/Estad\\_stica/Commx.htm](http://www.economia-snci.gob.mx/Estad_stica/Commx.htm)  
(Página consultada el 19/12/2001, 1:39 a.m.)

<http://www.lanacion.com.ar>  
(Página consultada el 20/12/2001, 12:17 p.m.)

<http://www.sagarpa.gob.mx/>  
(Página consultada el 16/2/2002, 1:55 p.m.)

<http://www.economia-snci.gob.mx/>  
(Página consultada el 16/2/2002, 4:50 p.m.)

<http://www.economia-bruselas.gob.mx/>  
(Página consultada el 18/2/2002, 2:09 a.m.)

<http://www.contactopyme.gob.mx/>  
(Página consultada el 18/2/2002, 2:22 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?anchor=elpepinac&xref=20011017elpepinac\\_3&type=Tes&date=](http://www.elpais.es/articulo.html?anchor=elpepinac&xref=20011017elpepinac_3&type=Tes&date=)  
(Página consultada el 25/2/2002, 12:36 a.m.)

[http://press.coe.int/cp/99/681a\(99\).htm](http://press.coe.int/cp/99/681a(99).htm)  
(Página consultada el 25/02/2002, 1:56 a.m.)

[http://press.coe.int/cp/2001/976a\[2001\].htm](http://press.coe.int/cp/2001/976a[2001].htm)  
(Página consultada el 25/02/2002, 2:08 a.m.)

<http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=3-po010toa-EN&mode=download>  
(Página consultada el 25/2/2002, 2:35 a.m.)

<http://www.mercosur.org>  
(Página consultada el 25/2/2002, 3:35 a.m.)

[http://www.mrecic.gov.ar/comercio/frame\\_mercosur.htm](http://www.mrecic.gov.ar/comercio/frame_mercosur.htm)  
(Página consultada el 5/4/2002, 10:40 a.m.)

<http://www.mrecic.gov.ar/index0.html>  
(Página consultada el 5/4/2002, 11:00 p.m.)

<http://www.irtheory.com>  
(Página consultada el 5/4/2002, 5:40 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/index.htm)  
(Página consultada el 5/4/2002, 7:00 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mercosur/intro/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm)  
(Página consultada el 5/4/2002, 7:10 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/argentina/intro/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/argentina/intro/index.htm)  
(Página consultada el 5/4/2002, 7:15 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/news/patten/sp02\\_134.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/news/patten/sp02_134.htm)  
(Página consultada el 5/4/2002, 7:20 p.m.)

<http://ue.eu.int/pesc/home.asp?lang=es>  
(Página consultada el 5/4/2002, 7:44 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/la/news/ip02\\_20\\_es.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/la/news/ip02_20_es.htm)  
(Página consultada el 9/4/2002, 2:58 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/argentina/intro/sit.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/argentina/intro/sit.htm)  
(Página consultada el 9/4/2002, 5:52 p.m.)

<http://www.delarg.cec.eu.int>  
(Página consultada el 24/4/2002, 5:30 p.m.)

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/delegations/intro/web.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/delegations/intro/web.htm)  
(Página consultada el 25/4/2002, 10:35 a.m.)

<http://www.ub.es/obsglob/Seriemercosur.html>  
(Página consultada el 26/4/2002, 4:36 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20011116elpepiint\\_25&anchor=elpepuint&ype=Tes&d\\_date=20011116](http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20011116elpepiint_25&anchor=elpepuint&ype=Tes&d_date=20011116)  
(Página consultada el 16/5/2002, 3:06 p.m.)

<http://www.ue2002.es/principal.asp?idioma=espanol>  
(Página consultada el 16/5/2002, 3:30 p.m.)

[http://www.cipe.org/ert/e35/e35\\_09.php3](http://www.cipe.org/ert/e35/e35_09.php3)  
(Página consultada el 22/5/2002, 3:11 p.m.)

<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/lac/lac.htm>  
(Página consultada el 22/5/2002, 4:18 p.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?d\\_date=20020517&xref=20020517elpepiint\\_1&ype=Tes&anchor=elpepipor](http://www.elpais.es/articulo.html?d_date=20020517&xref=20020517elpepiint_1&ype=Tes&anchor=elpepipor)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:17 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020516elpepiint\\_15&anchor=elpepiint&type=Tes&d\\_date=20020516](http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020516elpepiint_15&anchor=elpepiint&type=Tes&d_date=20020516)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:25 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020516elpepiint\\_14&type=Tes&anchor=elpepiint&d\\_date=20020516](http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020516elpepiint_14&type=Tes&anchor=elpepiint&d_date=20020516)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:27 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020516elpepiint\\_16&type=Tes&anchor=elpepiint&d\\_date=20020516](http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020516elpepiint_16&type=Tes&anchor=elpepiint&d_date=20020516)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:29 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020515elpepiint\\_10&anchor=elpepiint&type=Tes&d\\_date=20020515](http://www.elpais.es/articulo.html?xref=20020515elpepiint_10&anchor=elpepiint&type=Tes&d_date=20020515)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:31 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?d\\_date=20020518&xref=20020518elpepiint\\_1&type=Tes&anchor=elpepipor](http://www.elpais.es/articulo.html?d_date=20020518&xref=20020518elpepiint_1&type=Tes&anchor=elpepipor)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:38 a.m.)

[http://www.elpais.es/articulo.html?d\\_date=20020518&xref=20020518elpepiint\\_9&type=Tes&anchor=elpepiint](http://www.elpais.es/articulo.html?d_date=20020518&xref=20020518elpepiint_9&type=Tes&anchor=elpepiint)  
(Página consultada el 28/5/2002, 10:39 a.m.)

## **Entrevistas**

## **8. Entrevistas**

- Lic Judith Arrieta Munguía, Secretaría de Relaciones Exteriores, México. En: México, D F., 17, 24 y 30 de octubre, 2000.
- Secretario de Embajada, Lic. Ricardo Jorge Massot. Agregado Comercial de la Embajada Argentina en Austria. En: Embajada Argentina en Austria, Viena, 9 de agosto, 2001.