

LA UNIÓN EUROPEA Y MERCOSUR: ¿UNA RELACIÓN DE CONVENIENCIA?

María Maesso Corral
Raquel González Blanco
Universidad de Extremadura

Este artículo se centra en encontrar los factores que refuerzan el mutuo interés entre dos de los más importantes bloques económicos a nivel mundial: Unión Europea y MERCOSUR. Uno de estos factores es el posible paralelismo entre ambos procesos de integración aunque considerando las diferencias que existen entre ambos bloques. Por otra parte, MERCOSUR ha despertado un renovado interés en la UE convirtiéndose la Unión en el principal socio comercial del bloque, en el segundo inversor directo después de USA y en el primer donante en la zona con lo que las relaciones económicas entre ambos bloques han evolucionado favorablemente.

1. INTRODUCCIÓN

El Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) integrado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, e iniciado en 1991 con la firma del Tratado de Asunción¹ (TA), no es una experiencia de integración más en América Latina, es un proceso de integración que está cosechando importantes resultados, no sólo a nivel interno por los efectos que el proceso de integración ha tenido sobre las economías de los países miembros, sino también en sus relaciones con otros bloques económicos, especialmente con la Unión Europea (UE).

Nuestro objetivo en esta comunicación se centra en encontrar los factores que refuerzan el mutuo interés entre dos de los más importantes bloques económicos a nivel internacional, el paralelismo de sus procesos de integración y la evolución de sus relaciones económicas que se apoyan sobre todo en la complementariedad de sus economías.

El interés de MERCOSUR radica en que la UE se ha convertido en su principal socio comercial, es el segundo inversor directo después de USA y el primer donante en la zona. Además, para MERCOSUR, la experiencia de la UE es sumamente apreciada, aunque se es consciente de que las realidades de ambos bloques son diferentes y, por tanto, la experiencia europea no se puede extrapolar mecánicamente. En este punto, consideramos de interés efectuar una aproximación a las diferencias y similitudes entre ambos procesos de integración.

Para la UE, MERCOSUR ha despertado un renovado interés como resultado de la liberalización de las economías del bloque, de la consolidación de sus democracias, del dinamismo de su integración regional (así, el comercio intrarregional se ha multiplicado por cinco desde 1991 a 1997), aunque ésta no está exenta de importantes dificultades (las diferentes fases del ciclo económico de Brasil y Argentina son sólo un ejemplo) y, por último, para contrarrestar los efectos del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

2. UE y MERCOSUR: dos procesos de integración

Cuando se analizan estos dos procesos de integración siempre existe la tentación de comparar ambos modelos, pero en este ejercicio de comparación es importante, en primer lugar, abandonar la pretensión de que el europeo sea el modelo ideal y, en segundo lugar, tratar de confrontar el modelo de integración con las necesidades que pretende satisfacer uno y otro (Duque Domínguez, 1998).

¹En 1988 Brasil y Argentina firman el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo que es el antecedente inmediato de MERCOSUR y en 1989 Uruguay y Paraguay manifiestan su intención de participaren el proceso de integración.

2.1. Las razones que impulsan la integración económica

No cabe duda de que cada proceso de integración económica viene impulsado por diferentes razones. Así, el factor determinante en la creación de la UE fue la unidad política de Europa con el fin de alcanzar la paz en el continente, mientras que, en el caso de los países latinoamericanos y otros países en vías de desarrollo, la integración económica se considera como una forma de conseguir un mayor crecimiento económico (El Agra, 1997). También en los últimos años se concibe como una plataforma para una mejor integración en una economía cada vez más globalizada. En este sentido, los tratados constitutivos de ambos procesos reflejan que la integración no tiene un contenido exclusivamente económico. Así, el artículo 3 del Tratado de Roma (TR) establece como objetivo "promover, mediante el establecimiento de un mercado común... un desarrollo armonioso y equilibrado de las actividades económicas de los países miembros... un alto nivel de empleo y protección social, la elevación del nivel y la calidad de vida..". Por su parte, el TA considera que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales a través de la integración constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

En cualquier caso, un proceso de integración tiene un contenido fundamentalmente económico, especialmente por lo que se refiere al ámbito comercial, aunque exista voluntad política de ampliar estos contenidos y existan objetivos diferentes a los económicos. En este sentido, la teoría económica nos señala que la integración económica presenta incuestionables ventajas que van desde una mayor eficiencia en la asignación de los recursos y factores productivos y el acceso a economías de escala hasta el mayor poder de negociación del área integrada². Estos argumentos se suman a la conciencia del establecimiento a nivel mundial de grandes bloques económicos³ impulsando los últimos intentos de integración en América Latina, intentos entre los que MERCOSUR destaca de forma evidente.

Sin embargo, las ventajas de un proceso de integración no se dan de forma automática, sino que deben considerarse como posibles ganancias. Por otra parte, los inconvenientes de la integración económica son tan patentes como sus ventajas. Así, la desigual incidencia sobre sectores y grupos, los ajustes costosos que la reordenación del aparato productivo puede originar en cada caso o la cesión de soberanía nacional son cuestiones que han despertado la inquietud de los países miembros de cualquier proceso de integración.

¿Qué retos afronta un grupo de países que inicia un proceso de integración? En primer lugar, debe acometer una serie de reformas institucionales que supongan la creación de órganos comunes que puedan garantizar el cumplimiento de los acuerdos adoptados por los países miembros. En segundo lugar, se propone como objetivo la eliminación de obstáculos económicos en las relaciones entre los países inmersos en el proceso de integración y, en tercer lugar, este proceso supone una progresiva cesión de soberanía nacional a las instituciones comunes.

Dadas las dificultades que, inevitablemente, surgen en el cumplimiento de estos objetivos, estas reformas deberán ser establecidas de forma gradual, marcándose para ello una serie de etapas que se consideran necesarias para la culminación de un proceso de integración (García Villarejo, 1998).

2.2. El marco institucional

Dotar de una estructura institucional a una área de integración es una cuestión clave para que un proceso pueda avanzar. Esta estructura institucional es, en cierto modo, un intento de crear un Estado supranacional aunque cabe decir que, ni en el caso de MERCOSUR ni en el de la UE, el reparto de poderes entre los diferentes órganos de gobierno comunes se corresponde con la división tradicional en un Estado de derecho, dado que no existe una diferenciación clara de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial y dado que existe un importante déficit democrático en las instituciones comunitarias.

²Para un análisis detallado de las ventajas e inconvenientes de la integración consultar los primeros capítulos de "Economic Integration Worldwide" de Alí M. El Agra.

³En los últimos 15 años se han iniciado más de 30 proyectos de integración comercial respondiendo a la tendencia observada por el comercio internacional a constituirse en grandes bloques: europeo, americano y asiático.

También cabe señalar que la estructura organizativa de la UE ha pasado por diferentes etapas y que, en todos los Tratados que han modificado el tratado constitutivo, existe un importante bloque de medidas relativas a la reforma institucional, nunca completada. Por su parte, MERCOSUR nace con una modesta estructura institucional que queda nuevamente definida en el Protocolo de Ouro Preto de 1994, que completa el esquema inicial con el fin de adaptar la estructura institucional⁴ a las modificaciones experimentadas por el proceso de integración en esos años y por el que se atribuye a la zona personalidad jurídica propia para permitirle negociar con terceros países y áreas geográficas (Art. 34 delTA).

Una de las cuestiones que refuerzan el mutuo interés y la relación entre la UE y MERCOSUR es la asistencia técnica por parte de la Unión en materia de instituciones comunitarias, por lo que consideramos que la comparación entre ambas estructuras institucionales puede ser un ejercicio de interés. Así, en los próximos párrafos intentaremos mostrar las equivalencias entre las instituciones de MERCOSUR y las de la UE, aunque resulta imposible su equiparación debido a las significativas diferencias en las funciones y personalidad de cada una de ellas.

Existe un elemento común en ambos esquemas institucionales, señalado por muchos autores, que es el déficit democrático de las instituciones comunitarias, si exceptuamos el caso del Parlamento Europeo desde 1979.

En MERCOSUR el órgano ejecutivo sería Grupo del Mercado Común aunque también podemos considerar, desde el Protocolo de Ouro Preto, la actuación de la Comisión de Comercio, responsable de negociar acuerdos con terceros países. Por su parte, el equivalente en la estructura de la UE sería la Comisión Europea por cuanto es el órgano administrativo. Existen, sin embargo, importantes diferencias entre ambas instituciones: mientras en la Comisión debe primar el interés comunitario, y no el de los diferentes Estados miembros, en el Grupo del Mercado Común los intereses nacionales están claramente representados.

El equivalente del Consejo del Mercado Común, órgano legislativo de MERCOSUR, sería el Consejo Europeo, órgano de carácter político y también el Consejo de Ministros que detenta el poder legislativo, aunque a diferencia de los que sucede en MERCOSUR, el Tratado también le otorga poderes ejecutivos y de representación, de forma que el Consejo de Ministros se convierte en el órgano hegemónico del sistema institucional europeo y en la principal instancia de decisión comunitaria⁵. Sin embargo, la toma de decisiones no es fácil y en muchos casos constituye un proceso excesivamente lento al tratar de conciliar los diferentes intereses nacionales representados en esta institución (Ávila Álvarez, 1999).

Asimismo, también existe una clara equivalencia por la similitud en sus funciones entre el Parlamento Europeo y la Comisión Parlamentaria Conjunta⁶, que podría ser el embrión del futuro parlamento de MERCOSUR. Sin embargo, la elección de los parlamentarios sigue procesos diferente. Así, en MERCOSUR, los integrantes serán designados por los respectivos parlamentos nacionales de acuerdo con sus procedimientos internos mientras que en la UE los parlamentarios se designan por sufragio universal. Asimismo, y a diferencia de lo que sucede en MERCOSUR, en el caso de la UE la distribución del número de parlamentarios que representarán a cada país se realiza en función de criterios tales como la población.

También pueden equipararse el Comité Económico y Social de la Unión y el Foro Consultivo Económico y Social de MERCOSUR como órganos de representación de los sectores económicos y sociales⁷.

Los Estados miembros de MERCOSUR y de la UE adoptarán las medidas necesarias para la incorporación al ordenamiento jurídico nacional de las normas emanadas de los órganos comunitarios. Estas normas se concretan en el caso de MERCOSUR en Decisiones del Consejo Mercado Común, las Resoluciones del Grupo Mercado Común y las Directivas de la Comisión de Comercio.

⁴Un análisis detallado de la estructura institucional de MERCOSUR puede encontrarse en Duque Domínguez "Caracterización institucional de MERCOSUR" en *MERCOSUR y la Unión Europea: dos modelos de integración* de Velasco San Pedro.

⁵En este sentido, el Consejo de Ministros tiene poder de decisión sobre las propuestas legislativas de la Comisión y, aunque existe un sistema de codecisión con el Parlamento, en ausencia de acuerdo el Consejo puede decidir unilateralmente.

⁶Ambas instituciones tienen firmada una Declaración Conjunta de Cooperación.

⁷Ambos órganos tienen firmado un memorándum de entendimientos sobre la cooperación institucional.

En la UE es el Consejo de Ministros el poder legislativo del que emanan tres tipos de normas: reglamentos, aplicables directamente en todos los Estados miembros; directivas, que obligan a los Estados miembros pero que deben ser incorporadas a sus legislaciones nacionales y decisiones, obligatorias para los destinatarios que pueden ser personas físicas o jurídicas.

La legislación emanada de las instituciones comunitarias, tanto en el caso de MERCOSUR como de la UE, pone de manifiesto la afirmación ya comentada de la escasamente nítida división de poderes legislativo y ejecutivo.

2.3. La eliminación de obstáculos para avanzar en el proceso de integración

Tanto el Tratado de Asunción constitutivo de MERCOSUR, como el Tratado de Roma constitutivo de la CEE, plantean como principal objetivo alcanzar un mercado común⁸, por lo que ambos Tratados establecen el marco jurídico necesario para lograr la libre circulación de mercancías, servicios y factores productivos entre sus miembros.

El primer paso es el camino hacia un mercado común lo constituye la unión aduanera, fase en la que nos centraremos por ser la etapa en la que se encuentra actualmente el proceso de integración de MERCOSUR y, por tanto, la única que nos permite establecer comparaciones con el proceso de la Unión Europea. Para la consecución de la unión aduanera el Tratado de Asunción define un período transitorio de 4 años que finalizará en diciembre de 1994 mientras que el TR establece un periodo transitorio de 12 años.

El artículo 1 del Tratado de Asunción y el artículo 3 del Tratado de Roma recogen entre otros objetivos los elementos claves que permitirán a ambos grupos de países configurarse, primero, como una unión aduanera (con la eliminación de barreras comerciales y el establecimiento de una tarifa exterior común y una política comercial común), y después, como un mercado común (con la eliminación de obstáculos a los movimientos de servicios, capitales y personas)

A) ELIMINACIÓN DE BARRERAS AL COMERCIO DE MERCANCÍAS

En el Tratado de Roma se contemplan las medidas necesarias para la eliminación de barreras al comercio de mercancías⁹. Con el fin de no comprometer el éxito del proyecto, el TR establece un período de 12 años extensible a 15 para realizar el desarme arancelario y la eliminación de restricciones cuantitativas entre los países miembros. Por otra parte, se contempla la aplicación de las denominadas cláusulas de salvaguardia que constituyen medidas de excepción que podrían aplicarse en el caso de producirse dificultades graves en un determinado sector de actividad o en el supuesto de dificultades potenciales que alteren la situación económica de una región.

Por su parte, la liberalización comercial viene ampliamente definida en el TA10. El desmantelamiento de barreras al comercio entre los países miembros de MERCOSUR viene siguiendo un esquema diferenciado debido a la asimetría de los países miembros. En relación a las barreras arancelarias, el Tratado establece un programa de liberalización progresiva hasta llegar a la eliminación de aranceles en diciembre de 1994, pero el periodo transitorio se alargó para una lista de productos sensibles hasta 1999 en el caso de Brasil y Argentina y hasta 2000 para Paraguay y Uruguay. En cuanto a las barreras no arancelarias, la mayor parte de las restricciones cuantitativas quedaron eliminadas en diciembre de 1994, siguiendo lo dispuesto en el artículo 10 del Tratado, pero quedan otras barreras por eliminar como obstáculos técnicos (normas técnicas, protección del medio ambiente...).

⁸Este objetivo inicial ha sido ya superado por la UE, aunque para avanzar en el proceso de integración ha sido necesario modificar el Tratado original. Así, para pasar de mercado común a mercado único se aprobó el Acta Única Europea, que contenía entre otras las medidas del Libro Blanco del Mercado Interior, y para constituir una unión económica y monetaria fue necesaria la aprobación del Tratado de la Unión Europea que contenía las medidas del Informe Delors.

⁹Título I, capítulos primero y segundo del Tratado de Roma.

¹⁰Capítulo VI del Tratado de Asunción.

Al igual que en el TR, también en este caso se contempla la aplicación de cláusulas de salvaguardia a lo largo del periodo transitorio. Sin embargo, MERCOSUR se ha encontrado ante una profunda crisis por la utilización de salvaguardias fuera del periodo contemplado. En 1999, la devaluación del real brasileño supuso un fuerte caída de las exportaciones argentinas cuyo gobierno, ante la situación de recesión que atraviesa el país y la presión de diferentes grupos, declara la adopción de medidas tendentes a proteger su mercado frente a las exportaciones brasileñas". Ante las dificultades de diferentes productos brasileños para acceder al mercado argentino el gobierno de Brasil decide responder con medidas para restringir la entrada de mercancías procedentes de Argentina con el fin de presionar en las negociaciones.

Sin embargo, a pesar de ser la más grave, ésta no es la primera crisis a la que se enfrenta MERCOSUR, ya que Brasil experimentó fuertes presiones de sectores proteccionistas en la crisis financiera de 1998 y en Argentina determinados sectores, que se ven amenazados por la liberalización de las importaciones, intentan asimismo conseguir protección, de forma que los conflictos aduaneros entre Argentina y Brasil han sido más o menos frecuentes. En cualquier proceso de liberalización existe esta tensión y es necesario que prime el compromiso político de los Estados miembros sobre los intereses nacionales para poder avanzar en el proceso de integración.

B) ESTABLECIMIENTO DE UN ARANCEL EXTERIOR COMÚN (TEC)

En el caso de la UE, el Tratado de Roma establece el procedimiento para constituirlo así como sus principales excepciones. En la confección del TEC se plantearon dos tipos de problemas: los referentes a la nomenclatura y aquel relativo al nivel de derechos. Los primeros se solucionaron fácilmente con la adopción por parte de todos los EM de la denominada Nomenclatura de Bruselas. El segundo fue un problema de más difícil solución: el principio general era que el TEC sería la media aritmética de los derechos aplicados en los cuatro territorios aduaneros participantes (Francia, Alemania, Italia y Benelux) pero se establecieron una serie de excepciones a esta regla general como, por ejemplo, los productos agrícolas.

En MERCOSUR, el establecimiento de un TEC a principios de 1995 ha constituido uno de los grandes desafíos para la creación de una unión aduanera ya consolidada. Los problemas relativos a la nomenclatura se solucionan en este caso con la Nomenclatura Común de MERCOSUR y el cálculo se realiza de la misma forma, situándose el nivel derechos entre un 0% y un 20%. Sin embargo, el TEC se aplica de un 80% a un 85% de los productos, no estando sometido al mismo sectores como el sector automóviles, que es el primer sector de la región, y el azúcar. Por otra parte, existen productos con largos periodos de transición: bienes de capital, equipos informáticos y sector de las telecomunicaciones no aplicarán el TEC hasta el año 2006.

C) ADOPCIÓN DE UNA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

El TR concede competencia exclusiva a la CEE en materia de política comercial mientras que MERCOSUR no tiene plenas competencias hasta el Protocolo de Ouro Preto. Esto supone fundamentalmente, y al margen del establecimiento de un TEC, la adopción de un régimen común de importaciones, un régimen común de exportaciones y unas medidas de defensa comercial en las que las posibilidades no son ilimitadas ya que el marco por el que se rige el comercio de ambos bloques es el GATT/OMC¹².

En relación a la firma de acuerdos con terceros países, la UE ha ido desarrollando a lo largo de más de cuarenta años una extensa y variada gama de acuerdos con terceros países con lo que la comparación entre éstos y los acuerdos firmados por MERCOSUR no nos resulta adecuada, pero si se puede constatar que MERCOSUR está decidido a no constituirse en un bloque cerrado y prueba de ello es que tiene su comercio razonablemente equilibrado por áreas geográficas.

¹¹El gobierno argentino aprueba en julio de 1999 la resolución 911 que le permite la adopción de medidas unilaterales contra los productos exportados por los socios de MERCOSUR y, aunque posteriormente acepta la derogación de tal resolución, mantiene ciertas restricciones.

¹²En el caso concreto de las medidas de defensa comercial, los países signatarios del GATT/OMC están obligados a cumplir con lo dispuesto en el artículo 6 del Acuerdo relativo a las medidas a adoptar frente a importaciones objeto de dumping o subvención y el artículo 19 del Acuerdo relativo a la cláusula de salvaguardia.

D) ELIMINACIÓN DE BARRERAS PARA LA LIBRE CIRCULACIÓN DE SERVICIOS Y FACTORES DE PRODUCCIÓN (CAPITAL Y TRABAJO).

El Tratado de Roma establece la prohibición de toda discriminación cuya causa esté en la nacionalidad y dispone que la eliminación de las restricciones a los movimientos de capital debería hacerse en la medida en que fuera necesario para el buen funcionamiento del mercado común. Para el cumplimiento de tales objetivos ha sido necesaria la aprobación de diferentes medidas legislativas a lo largo de un periodo transitorio. En esta misma línea, mientras que la liberalización comercial viene ampliamente definida en el TA¹³ no sucede lo mismo con la eliminación de obstáculos a los movimientos de capital y de personas que han necesitado disposiciones posteriores.

No abordaremos, sin embargo, el análisis de esta cuestión porque, a pesar de constituir un elemento fundamental para la consecución de un mercado común, excede por el momento el ámbito de nuestro estudio de comparación de ambos procesos de integración.

3. LOS RESULTADOS: EL GRADO DE INTEGRACIÓN DE LAS ECONOMÍAS DE MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA

La comparación de los resultados de la integración en ambos bloques resulta difícil. En primer lugar, porque los procesos de integración no han seguido el mismo ritmo, siendo éste más rápido en MERCOSUR y más progresivo en la UE. Otro elemento diferenciador es el contexto internacional en que se desarrollan ambos procesos, de forma que, mientras el proceso de integración de la UE ha atravesado periodos de expansión y crisis (como la recesión de los años 70 o la crisis del SME a principios de los años 90), el proceso de MERCOSUR se está desarrollando en un periodo más corto de tiempo. Asimismo, el inicio del proceso de MERCOSUR tiene lugar en un contexto de globalización de la economía más profundo que el experimentado en etapas anteriores.

Como indicador del grado de integración hemos utilizado la evolución de los intercambios comerciales dado que las primeras fases de un proceso de integración tienen un componente marcadamente comercial. Por otra parte, y dadas las sucesivas ampliaciones de la UE hemos considerado los intercambios comerciales de la UE a 15 para todo el periodo considerado con el fin de evitar los incrementos de los intercambios comerciales derivados de la incorporación de nuevos miembros.

3.1. EL GRADO DE INTEGRACIÓN EN MERCOSUR

Cuadro n°1. Evolución del comercio intrarregional en MERCOSUR

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1990	1997	1990	1997
ARGENTINA	3'9	10'9	2'8	7'3
BRASIL	2'8	11'0	8'3	9'9
PARAGUAY	0'8	0'8	1'4	1'6
URUGUAY	1'3	1'6	1'9	1'6
MERCOSUR	8'9	24'4	14'5	20'5

La tasa de variación de las exportaciones situada en un 174% y el crecimiento de las importaciones de un 41% para el periodo contemplado hacen que podamos afirmar que el aumento de los intercambios entre los países de MERCOSUR desde que se inicia el proceso de integración hasta nuestros días ha sido espectacular. Este periodo coincide básicamente con el periodo transitorio que se establece desde la creación de MERCOSUR en 1991 hasta la consecución de una unión aduanera en 1995, por lo que el incremento del comercio intrarregional se atribuye básicamente a la liberalización comercial que ha tenido lugar entre los países miembros, aunque existen otros factores que también han influido en este grado de integración.

¹³Capítulo VI del Tratado de Asunción.

Entre otros, destaca la liberalización que a nivel internacional ha impulsado la Organización Mundial de Comercio, especialmente en la Ronda Uruguay y concretamente en materia de comercio de textiles y productos agrarios que han beneficiado sensiblemente a los países miembros de MERCOSUR.

La tasa de variación de las exportaciones situada en un 174% y el crecimiento de las importaciones de un 41% para el periodo contemplado hacen que podamos afirmar que el aumento de los intercambios entre los países de MERCOSUR desde que se inicia el proceso de integración hasta nuestros días ha sido espectacular. Este periodo coincide básicamente con el periodo transitorio que se establece desde la creación de MERCOSUR en 1991 hasta la consecución de una unión aduanera en 1995, por lo que el incremento del comercio intraregional se atribuye básicamente a la liberalización comercial que ha tenido lugar entre los países miembros, aunque existen otros factores que también han influido en este grado de integración. Entre otros, destaca la liberalización que a nivel internacional ha impulsado la Organización Mundial de Comercio, especialmente en la Ronda Uruguay y concretamente en materia de comercio de textiles y productos agrarios que han beneficiado sensiblemente a los países miembros de MERCOSUR.

En este sentido, tampoco cabe duda de que la evolución de los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros han constituido un factor fundamental. Así, y como señala Bulmer Thomas, el programa de estabilización adoptado en Argentina en 1991 tuvo como consecuencia una sobrevaloración de la moneda, lo que hizo que las exportaciones brasileñas a Argentina experimentaran un aumento significativo convirtiéndose en el componente esencial de los intercambios intrarregionales de Brasil. Sin embargo, desde mediados de los años 90, Brasil adopta el denominado Plan Real que conduce a que la moneda brasileña se aprecie frente a la moneda Argentina dando paso a la situación contraria. Del mismo modo, en Uruguay, mientras las exportaciones crecen significativamente durante los años anteriores a la creación de MERCOSUR, a partir de ésta se ralentizan como resultado de la apreciación de su moneda.

Una cuestión fundamental es que el crecimiento del comercio intrarregional no se ha producido en igual medida en todos los países miembros de forma que Uruguay y Paraguay no han experimentado grandes aumentos mientras que Brasil y Argentina han contribuido en mayor medida a los resultados comentados.

3.2. EL GRADO DE INTEGRACIÓN DE LAS ECONOMÍAS DE LA UE

La mayor parte de los países miembros de la UE partían de una situación inicial con una importante concentración del comercio exterior en otros países de la zona. Esta tendencia se ha ido acentuando a medida que avanzaba el proceso de integración, aunque cabe señalar, al igual que en el caso de MERCOSUR, significativas diferencias entre unos países y otros. Así, y como puede observarse en el cuadro nº 2, países como Portugal, Bélgica y Luxemburgo dependen en mayor medida del comercio intracomunitario, con porcentajes muy elevados. Se trata de economías muy abiertas, por corresponder a países pequeños, que han concentrado sus intercambios comerciales en la Unión Europea. También España se encuentra entre los países con más comercio intracomunitario, dado que el porcentaje de exportaciones destinadas a otros países miembros es un 70'5% y depende de este mercado para el 68'5% de sus importaciones. Por su parte, países como Holanda, Alemania, Irlanda e incluso Italia tienen un menor grado de dependencia, con porcentajes no muy elevados de comercio intracomunitario.

Cuadro n°2 Evolución del comercio intrarregional en la Unión Europea (en porcentajes sobre el total de las exportaciones e importaciones)

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	1960	1970	1980	1992	1998	1960	1970	1980	1992	1998
UE-15	49'4	59'7	61'0	67'0	62'9	46'0	56'5	54'0	64'4	62'4
Bélg/Lux	65'2	78'2	76'0	79'7	75'8	61'3	69'2	63'7	74'9	70'9
Dinamarca	68'6	64'9	67'4	68'1	67'3	67'0	69'1	68'5	69'8	70'2
Alemania	52'7	59'3	60'5	63'3	56'4	48'1	57'6	55'2	62'3	58'3
Grecia	48'3	56'7	49'6	69'3	49'5	50'2	57'0	44'7	66'7	63'4
España	64'7	52'0	54'1	68'5	70'5	39'6	44'4	33'3	63'3	68'5
Francia	41'9	60'8	58'1	65'3	62'3	37'9	59'0	54'6	68'8	67'5
Irlanda	87'9	78'4	79'1	77'6	69'9	69'9	76'0	78'5	74'9	61'5
Italia	45'8	55'4	55'8	61'8	56'2	43'2	51'2	49'7	63'3	61'6
Holanda	68'1	76'6	76'8	80'9	78'8	59'5	67'0	57'9	62'7	57'7
Austria	59'6	56'7	59'8	68'2	62'8	65'1	68'7	65'5	70'4	73'2
Portugal	42'1	52'5	65'7	81'4	81'5	54'8	57'7	48'7	76'6	77'2
Finlandia	62'0	64'0	57'7	64'6	55'9	62'0	61'4	48'2	55'6	65'6
Suecia	61'4	60'7	59'1	62'5	58'0	62'1	64'4	59'1	63'1	69'1
R.Unido	28'6	40'0	50'0	59'8	57'9	28'3	36'6	46'0	55'6	53'0

Fuente: Commerce extérieur et intra-Union européenne. Annuaire statistique. Eurostat.

4. La relación entre los dos bloques económicos

4.1. El marco de las relaciones: Acuerdos entre la UE y los países de América Latina y entre la UE y MERCOSUR

La relación entre la Unión Europea y MERCOSUR se enmarca en la que la Unión mantiene con los países latinoamericanos, con los que mantiene acuerdos de asociación de escaso contenido desde los años 70. A lo largo de los años 90, la UE ha renovado la relación que mantiene con estos países firmando acuerdos denominados de tercera generación más ambiciosos que los anteriores¹⁴. Entre ellos, la Unión ha firmado acuerdos con todos los países de MERCOSUR y sus asociados¹⁵: con Argentina, Chile o Paraguay, con los que hasta entonces no mantenía relaciones contractuales, y con países que mantenían acuerdos de primera o segunda generación como Uruguay o Brasil.

Al margen de los acuerdos que, de forma bilateral cada uno de los países miembros tiene suscritos con la UE, existe desde el nacimiento de MERCOSUR una voluntad política de establecer acuerdos específicos entre ambos bloques. En un primer momento se firma en 1992 un Acuerdo Interinstitucional entre la Secretaría de MERCOSUR y la Comisión Europea, dado que la estructura institucional de MERCOSUR establecida en el TA es demasiado precaria y este bloque económico no tiene entonces personalidad jurídica internacional ni capacidad por tanto de firmar acuerdos con terceros países.

¹⁴Aún así, son acuerdos que sólo contemplan en el ámbito comercial, el tratamiento de Sistema de Preferencias Generalizadas que en 1971 la CEE extiende a todos los PVD y, en el ámbito financiero, dotaciones financieras que, a diferencia de lo que ocurre con otros grupos de PVD, se financian con cargo al presupuesto anual. Para un análisis más detallado del contenido de los acuerdos de la Unión Europea con los países latinoamericanos y del programa de cooperación dirigido a este grupo de países (PVD-ALA), el capítulo de Luis Tejada "La cooperación con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia" en *Nuevas perspectivas en la política de cooperación al desarrollo de la UE*, AECI, 1996.

¹⁵Aunque se analizan normalmente de forma conjunta, los acuerdos que la Unión Europea tiene firmados con los países latinoamericanos tienen contenidos y objetivos muy diferentes. Así, con países como México, Chile o los países de MERCOSUR, la Unión se plantea la eliminación de las barreras al comercio de mercancías y el establecimiento de una zona de libre comercio y ha ido reduciendo la ayuda al desarrollo a medida que aumentaba la renta per cápita de dichos países. Con otros países, sin embargo, como los países del Tratado General del Istmo Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) o los países firmantes del Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) la UE ha firmado amplios acuerdos de cooperación.

El contenido de este Acuerdo se limita a dar aval político a las relaciones entre ambos grupos de países y a servir de marco a algunos proyectos de cooperación y asistencia técnica por parte de la UE. Contenido a todas luces insuficiente por lo que, una vez el Protocolo de Ouro Preto le concede en 1995 personalidad jurídica a MERCOSUR, se firma el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional, que constituye el primer acuerdo entre dos uniones aduaneras y tiene como objetivo crear las condiciones y mecanismos que permitan el establecimiento de una asociación política y económica entre ambas regiones (Marín, 1999) y que contempla diferentes cuestiones, desde relaciones políticas y económicas a cooperación en diversas áreas.

Este acuerdo supone la institucionalización del diálogo político entre ambas regiones con la creación de mecanismos institucionales como el Consejo de Cooperación, el Comité Conjunto de Cooperación y el Subcomité Conjunto de Comercio. Asimismo, supone la confirmación de un enfoque diferente en las relaciones con los países de MERCOSUR, más alejada de la cooperación al desarrollo y centrada en la progresiva y recíproca liberalización del comercio entre ambas regiones con el fin de crear una zona de libre comercio.

En 1999 se firma en Río de Janeiro un acuerdo de Asociación Interregional cuya piedra angular es la liberalización comercial para la constitución de una zona de libre comercio que, aunque ya planteada como objetivo en el anterior acuerdo, no contaba hasta entonces con mecanismos claros de desarrollo

4.2. COOPERACIÓN FINANCIERA AL DESARROLLO

Los países de MERCOSUR son beneficiarios del programa denominado PVD-ALA (Países en Vías de Desarrollo de América Latina y Asia) que en 1972 la UE crea para canalizar la cooperación con los países latinoamericanos y asiáticos, lo cual supone un avance, aunque si comparamos este programa con otros destinados a otros grupos de países en vías de desarrollo comprobamos la marginación que durante años los países de América Latina han experimentado en sus relaciones con la UE.

Por otra parte, y dado el diferente contenido de los acuerdos bilaterales firmados con los países de América Latina, los recursos financieros destinados a los países de MERCOSUR son inferiores a los dirigidos a otros países de la zona. Así, para el periodo 1997/99 la ayuda destinada a los países de MERCOSUR representaba un 16'7% del total de recursos dirigidos a América Latina mientras que los países de América Central se beneficiaban de un 32'6% y los países del Pacto Andino del 29'5%. Esta distribución responde en gran medida a las necesidades de los países de la zona concentrándose en aquellos países con rentas más bajas. Sin embargo, a pesar de que los recursos que la UE destina a MERCOSUR son escasos comparados con aquellos que dirige a otras zonas de América Latina, la Unión es el primer donante de la región si consideramos, no sólo la ayuda comunitaria, sino también la concedida por los Estados miembros en sus políticas bilaterales de ayuda. Además, cabe recordar que desde el 1993 el Banco Europeo de Inversiones opera en esta zona.

4.3. RELACIONES ECONÓMICAS: INTERCAMBIOS COMERCIALES E INVERSIONES EXTRANJERAS ENTRE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA Y DE MERCOSUR

Ciñéndonos a las relaciones puramente comerciales, la importancia relativa de los intercambios entre la Unión Europea y América Latina ha disminuido desde la creación de la CE. Así, en 1958, América Latina era el destino de casi el 10% de las exportaciones comunitarias y el origen del 11 % de nuestras compras, habiéndose reducido en la actualidad los porcentajes al 6,7% y 4,9% respectivamente.

Sin duda, la PAC ha sido el tema más conflictivo de las relaciones comerciales con América Latina por cuanto implicaba dificultades de acceso para las exportaciones latinoamericanas tanto en el mercado comunitario como en otros mercados exteriores. Además, la CE diseñó unos esquemas selectivos de relación con otras regiones del mundo, siendo América Latina una zona que atrajo un reducido interés hasta finales de los ochenta. Por parte de América Latina, los regímenes políticos en la mayoría de los países de la región, así como la elección de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, dificultaron las relaciones económicas con los países desarrollados.

En realidad, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), aplicado desde 1971, es el único instrumento preferencial del que puede beneficiarse aquella región en sus relaciones comerciales con la Unión y su impacto en aquellas economías fue más bien limitado. Además, los criterios proteccionistas de la Unión Europea también se mantuvieron en algunos sectores claves para el comercio de América Latina como fueron los textiles, confección y productos siderúrgicos.

En los años noventa, la mayor parte de los países de América Latina pusieron en marcha profundas reformas estructurales que afectan principalmente al papel del Estado, embarcándose en un proceso de liberalización económica interna y externa, acompañada de un mayor rigor en las políticas monetarias practicadas.

Desde entonces, América Latina ha despertado un renovado interés para la Unión Europea como resultado de la mencionada apertura exterior, la liberación y ajuste de su economía, la consolidación de sus democracias, el fuerte dinamismo reciente de la integración regional. Así, la Unión Europea estableció regímenes de preferencias especiales a favor de las exportaciones andinas a partir de 1990, y de América Central, para los productos agrícolas, a partir de 1992, con objeto de alentarles en su acción de lucha contra la droga. El 1 de enero de 1995 entró en vigor un esquema revisado del SPG. En diciembre de 1998 se cumplía el SPG «droga» a los productos industriales centroamericanos. De esta forma, la mayoría de los productos industriales y una larga lista de productos agrícolas procedentes de los países andinos y centroamericanos entran en el mercado comunitario libres de aranceles.

Como consecuencia de la evolución de las economías latinoamericanas y el estrechamiento de las relaciones con UE, en la última década las exportaciones de la Unión Europea hacia América Latina se han triplicado en valor al pasar de 14.777 millones de ecus a 48.535 millones. Por su parte, las importaciones también han registrado un crecimiento importante de 9.986 millones de dólares a 19.920 millones en el mismo periodo.

Gráfico n° 1. Distribución de las exportaciones de la Unión Europea hacia América Latina, 1980-1997

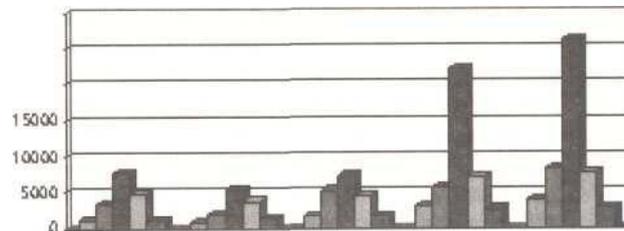
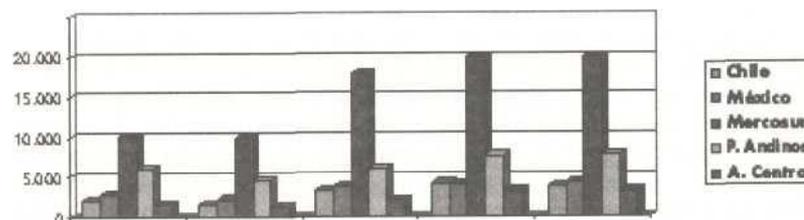


Gráfico n° 2. Distribución de las importaciones de la Unión Europea desde América Latina, 1980-1997



Fuente: Eurostat.

Sin embargo, pese al incremento destacado que han conocido los flujos comerciales entre UE y América Latina, conviene tener presente que aun ha sido superior el avance que, desde finales de los ochenta, han registrado los flujos comerciales de la Unión Europea con los países de Europa Central y del Este, a raíz de la extraordinaria evolución política y económica de estos países, que los ha llevado, de una exigua relación con la UE, al umbral de la adhesión. También los países mediterráneos, y cuatro países de Asia suponen un porcentaje muy superior en el comercio extracomunitario que toda América Latina. Solo un país, Suiza, es destino y origen de los flujos comerciales de la UE en un porcentaje superior al que representan los veinte países de América Latina.

El comercio de la UE con América Latina ha sido especialmente intenso con el Mercosur, por cuanto las exportaciones europeas hacia aquella región se han quintuplicado en el período 1986 a 1997 y las importaciones se han duplicado. En consecuencia, el Mercosur representa casi el 54% de las exportaciones comunitarias hacia América Latina y el 60% de las importaciones (véase gráfico 1 y 2).

Por otra parte, el comercio de la UE con Mercosur se encuentra enormemente concentrado en Brasil y Argentina, países que representan aproximadamente el 95% del total, por lo que en las líneas que siguen haremos una especial referencia a las relaciones comerciales con ambos.

A mediados de 1988 el gobierno brasileño introdujo algunas reformas en la política industrial del país y entre ellas se redujo el arancel medio. No obstante, los instrumentos que restringían las importaciones no fueron alterados. Es a partir de 1990, cuando el gobierno pasó, efectivamente a adoptar políticas de apertura de la economía. El compromiso con la liberalización comercial puede ser constatado a través de las reducciones de las tarifas de importación (en el período 1985-1997 el país pasó de una tarifa media de protección del 105% en el período 1985/88, al 34% en 1988/1993 y del 13,4% en 1994/97, según Pinheiro y Almeida (1994) y Kume (1996).

Brasil tiene comercio razonablemente distribuido por todos los continentes. Así, en 1998, el 28% de las exportaciones fueron para la UE, el 18% para la NAFTA, 21% con el Mercosur, el 6% Asia y un 24% el resto del mundo, mientras las importaciones tienen una distribución parecida.

Entre los cambios más significativos ocurridos en la última década en cuanto a la distribución geográfica de los intercambios destaca el fuerte dinamismo del comercio con los socios del Mercosur, que entre 1990 y 1998 creció un 508%. Las exportaciones brasileñas hacia los países del bloque se incrementaron un 685%, siendo especialmente intenso el comercio con Argentina, que en el mismo período creció un 705%. La Unión Europea es, desde finales de la década de los ochenta, el primer socio comercial de Brasil, sin embargo, la participación de las exportaciones hacia la Unión Europea en el total de las ventas externas de Brasil descendió de más del 33% en 1989 al 27,8% en 1998. Por el contrario, en cuanto al origen de las compras externas del país, la Unión Europea se constituye en el principal proveedor.

A pesar de que la UE es el principal mercado para Brasil, el comercio europeo con este país es marginal y representa el 2% del comercio total comunitario en 1998. A pesar de su exigua participación en el comercio exterior de la UE, Brasil ocupó el duodécimo lugar en el ranking de los principales clientes comunitarios en 1998 (ocupaba la posición 25 en 1990).

La composición sectorial de los intercambios de Brasil pone de relieve la diversificación de su estructura exportadora con una mayor participación de las manufacturas. Brasil ha dejado así de poseer una «economía de sobremesa», cuando la mayoría de los exportadores se componían de café, cacao y bananas, a exportar manufacturas (encabezadas por los automóviles) en un 57% del total de sus ventas, semimanufacturas (representadas principalmente por el hierro y acero, azúcar, celulosa, aluminio, cueros y pieles) casi un 16%, y productos básicos (compuestos por minerales de hierro, café, soja, tabaco en rama y carnes) por un 25%.

Las modificaciones cualitativas y cuantitativas que ya mencionamos fueron introducidas en el SPG europeo, que significó en el caso concreto que nos ocupa, que a partir del uno de enero de 1997, Brasil fue eliminado por la UE del SPG en trece capítulos, en cinco sectores (animales vivos, carnes y despojos, café, té, mate y especias, gomas, resinas y otras esencias vegetales, productos agroindustriales, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco). En el caso del café soluble y tabaco, Brasil ha sido el único país excluido del beneficio del SPG encontrándose así en una clara desventaja competitiva en las condiciones de acceso de estos productos al mercado europeo frente a los de otras procedencias.

Las exportaciones europeas hacia Brasil se componen fundamentalmente de productos manufacturados (89,2% del total) en tanto que las importaciones procedentes de aquel país se encuentran uniformemente distribuidas. Así, los alimentos, bebidas y tabaco representan casi un 31%, las materias primas un 28% y los productos manufacturados casi un 39%. Los cambios más destacados en la composición sectorial de los intercambios han sido el descenso de la participación de las importaciones del sector de alimentos, bebidas y tabaco de 21 puntos porcentuales en el periodo 1980-1998 y el incremento de las manufacturas, debido principalmente al comportamiento de las máquinas y material de transporte.

En la actualidad, se está incidiendo en el papel que debe jugar el sector privado para incrementar la inserción competitiva de los productos brasileños en el mundo. En el caso concreto del comercio con la UE, se pueden aprovechar las medidas de apoyo existentes para promover la expansión del comercio y los contratos de negocios y de inversiones entre los respectivos sectores empresariales (ECIP, Business Links, BC Net, AI Invest). En el caso concreto de ECIP (European Community Investment Partners), se dispusieron recursos por valor de 400 millones de dólares por un período de cinco años con el fin de apoyar la formación de joint-ventures entre pequeñas y medianas empresas de América Latina y de Europa.

El segundo socio comercial de la UE en Mercosur es Argentina. Sin embargo, Argentina recibe solamente el 1 % de todas las exportaciones comunitarias (el 16,5% de las exportaciones europeas hacia América Latina), aunque ha incrementado su participación en la década por cuanto en 1990 absorbía un 0,3%. Como origen de las compras comunitarias, de Argentina procedió en 1998 el 0,6%, habiéndose registrado una ligera disminución desde 1990. Por el contrario, para Argentina la UE representa un importante mercado (aunque no el principal como era el caso de Brasil) siendo el destino de casi el 18% de las ventas exteriores del país en 1998, aunque en declive desde hace ya tres años. Como destino de las exportaciones, destaca MERCOSUR que amplía enormemente su importancia como primera región receptora de los productos argentinos (30% en 1998 frente al 30% en 1994). Le siguen en importancia la UE y el NAFTA con el 9,9%, también en descenso relativo.

En su papel de suministrador de productos a Argentina, la UE mantiene su liderazgo con el 28% del total importado por el país en 1998, aunque en ligero descenso (participaba con el 30% en 1995). Mercosur y el NAFTA, con porcentajes del 25,3% y el 22,6% ocupan respectivamente los lugares segundo y tercero.

En cuanto a la composición de los intercambios de la UE con Argentina destaca por el lado de las exportaciones, la enorme concentración de las manufacturas en los que la maquinaria y material de transporte representan más de la mitad de las ventas europeas. Por el contrario, en las importaciones comunitarias procedentes de aquel país tienen un peso muy elevado los productos agrarios (alrededor de la mitad de los totales) y materias primas (aproximadamente la cuarta parte).

El elevado peso de las exportaciones agrarias, especialmente argentinas, ha sido obstáculo que dificulta el entendimiento entre las partes en las negociaciones UE-MERCOSUR. En este sentido, la posición del Mercosur es la de no aceptar que algunos sectores sean excluidos, como la agricultura. Insisten en el principio de «single undertaking», esto es, nada será aceptado/ acordado hasta que todo sea aceptado/acordado, de la misma forma que con el ALCA.

En cuanto a los flujos de inversión directa extranjera, la UE es el segundo inversor en América Latina, tras los Estados Unidos y muy por delante de Japón. En el período 1990-97 la IED de la UE en América Latina fue el 50% de las inversiones realizadas por USA. Sin embargo, en los años más recientes la diferencia se ha ido acortando. Así, en 1997, tanto la UE como USA realizaron inversiones que se situaban en torno a los 1 7.000 millones de dólares en ambos casos. Gran parte de la inversión europea se dirige al Mercosur, sobre todo Brasil y Argentina. Las empresas europeas representan más del 40% del stock de inversión extranjera en la región y están presentes en sectores estratégicos como los de telecomunicaciones, banca, petroquímica, energía y automóvil. Pero quizás lo más llamativo sea la extraordinaria evolución de la inversión de España, convirtiéndose en 1997 en el principal inversor europeo, y el segundo mundial después de Estados Unidos, en toda América Latina y en el Mercosur.

Así, las empresas españolas han participado ampliamente del Programa de Privatización del país (en el sector de la distribución de gas, eléctrico, petroquímico, telecomunicaciones, telefonía móvil y fija, y transporte ferroviario) y también en el sector privado ha habido importantes inversiones (en el sector financiero, seguros, hostelero e industrial).

Desde nuestro país, se ha realizado un esfuerzo en la creación de un marco jurídico seguro para inversores tanto españoles como latinoamericanos. Así se ha concluido una serie de Acuerdos para la Formación y Protección Recíproca de Inversiones y acuerdos para evitar la doble imposición. Junto con dichos acuerdos, la promoción de inversiones se incentiva mediante líneas financieras habilitadas como la línea del ICO y el ICEX y los Servicios de la Agencia de Cofinanciación al Desarrollo (COFIDES).

5. CONCLUSIONES

A pesar de que las realidades de ambos procesos de integración son diferentes y también es diferente el contexto en que cada uno se desenvuelve, el análisis del paralelismo entre ambos es siempre un ejercicio de interés por cuanto existen elementos comunes, como el establecimiento de un marco institucional o la eliminación de obstáculos comerciales, y por cuanto existen dificultades similares, en términos de cesión de soberanía o repercusiones del desmantelamiento de las barreras. Así, después del análisis realizado podemos concluir que, a pesar de las sustanciales diferencias, encontramos importantes puntos en común entre el proceso de integración de MERCOSUR y el de la Unión Europea.

Por lo que se refiere a las relaciones económicas entre ambos bloques, parece que la tradicional marginación que ha mantenido la UE en relación a América Latina ha cambiado desde el inicio de los años noventa, en gran medida gracias a las reformas internas y de apertura frente al exterior y al esfuerzo llevado a cabo por la mayoría de los países de América Latina para integrarse en la economía mundial. Este estrechamiento de las relaciones entre ambos bloques también se observa en las relaciones económicas entre la UE y MERCOSUR, con una intensificación de los intercambios comerciales y de las inversiones extranjeras de forma que es previsible que la incipiente relación entre ambos bloques se profundice en los próximos años.

BIBLIOGRAFÍA

- El Agra, A.M. (1997): "European Union", en A. M. El Agra, *Economic Integration Worldwide*.
- Álvarez Gómez-Pallete, J. M. (1991): *La política comercial del mercado común*, McGraw-Hill, Madrid.
- Ávila Álvarez, A.(1999) "Interpretación del sistema institucional de la Unión Europea y su dinámica evolutiva", en M. Maesso y R. González, *El futuro de la Unión Europea*.
- Bulmer-Thomas, V (1997) "Regional Integration in Latin American since 1985: Open Regionalism and globalization", en A. M. El Agra, *Economic Integration Worldwide*.
- Camino Muñoz, C. y Nieto Solís, J. A. (1992): "La década de los noventa: ¿punto de inflexión en las relaciones Comunidad Europea-América Latina?", *Información Comercial Española*, nº 702.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, varios años.
- Comisión de las Comunidades Europeas, DGI: *Programation Budgetaire Amerique Latine*.
- Díaz Mier, M. A. (1998): "Algunas notas sobre las relaciones exteriores de la Unión Europea", en M. Maesso y R. González, *El futuro de la Unión Europea*.
- Díaz Mier, M. A., Ávila Álvarez, A. M, Castillo Urrutia, J. A. (1997): *Política comercial exterior*, Editorial Pirámide, Madrid.
- Duque Domínguez, J. F. (1998): "Caracterización institucional de MERCOSUR: finalidades y estructuras al servicio de una comunidad económica", en L. A. Velasco San Pedro, *MERCOSUR y la Unión Europea: dos modelos de integración*.

- Eurostat, Anuario varios años.
- Freres, C. (1998): "La cooperación española para el desarrollo latinoamericano. España y América Latina: relaciones y cooperación en el cambio de siglo", *Síntesis*, n° 27/28.
- Freres C. (1997): *La cooperación de desarrollo bilateral de la Unión Europea con América Latina*, AIET1.
- García Villarejo, A. (1998): "Los retos fundamentales de la integración económica", en L. A. Velasco San Pedro, *MERCOSUR y la Unión Europea: dos modelos de integración*.
- Grilli, E. R. (1993): *The European Community and the Developing countries*, Cambridge.
- López Acosta, A. (1998): "El Mercosur y la Unión Europea en la era de la globalización", *Mercosur*, n° 26, junio 1998.
- Maesso Corral, M. (1998): "La política comunitaria de ayuda al desarrollo: una visión crítica", en M. Maesso y R. González, *El futuro de la Unión Europea*.
- Marín, M. (1995): "La PCC y las nuevas zonas emergentes: América Latina y Asia", *Información Comercial Española*, n° 744-745.
- Marín, M. (1999): "Acuerdos de liberalización entre la Unión Europea y MERCOSUR", *Economía Exterior*, n° 7, 1998/99.
- Martínez Arévalo, L. (1998): "La renegociación del acuerdo de Lomé: ¿hacia una nueva política de desarrollo?. *Boletín de Información Comercial Española*, n° 2568, marzo, 1998.
- Mayor Zaragoza, F (1998): "La importancia estratégica de América Latina", *Mercosur*, n° 21, enero 1998.
- Nieto Solís, J. A. (1993): *Introducción a la economía de la Comunidad Europea*, Siglo XXI, Madrid.
- OECD: *Development Cooperation Report*, varios años.
- Organización Mundial de Comercio: *Informe anual*, varios años
- Pena, Félix (1999) "As salvaguardas argentinas", *Gazeta Mercantil Latinoamericana*, Sao Paulo, julio.
- Plaza, S. (1999): "Un gran bloque comercial", *Economía Exterior*, n° 7 1998/ 99.
- Rosenthal, G. (1998): "Los procesos de integración en América Latina y la globalización". *Mercosur*, n° 21, enero1998.
- Tejada Chacón, L. (1996): "La cooperación con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia", en *AECI, Nuevas perspectivas en la política de cooperación al desarrollo de la Unión Europea*.
- Tena Jiménez, M. F. (1998) "La conformación de la política comunitaria de cooperación para el desarrollo y los trabajos de la Conferencia Intergubernamental de 1996", *Noticias de la Unión Europea*, n° 163/164, agosto/septiembre 1998.
- Vinas, A. (1991): "La Comunidad Europea ante América Latina: olvido, transición y cambio", *Información Comercial Española*, n° 690, febrero.
- Wehbe Herrera, C. D. (1998): "Las relaciones de la Unión Europea con los países menos desarrollados", *Boletín de Información Comercial Española*, n° 2565, febrero 1998