

**RIGLER DOROTTYA\***

## **A LEGFONTOSABB LATIN-AMERIKAI REGIONÁLIS INTEGRÁCIÓS CSOPORTOK ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATAI**

### **1. BEVEZETÉS**

A Latin-Amerika elnevezés mögött olyan országok csoportja húzódik, melyek történelmében, hagyományában, társadalmi-politikai berendezkedésében és gazdaságának működésében számtalan közös vonás fedezhető fel. Mégis hiba lenne ezen országokat teljesen egy kalap alá venni, mivel a kétségtelen hasonlóságok mellett óriási különbségek is mutatkoznak közöttük, mind kiterjedésüket és természeti kincseiket, mind gazdasági fejlettségüket, demokratikus rendszerük szilárdságát és a világ más régióival fenntartott kapcsolataikat illetően.

Latin-Amerika és a karibi országok heterogenitásának megfelelően az Európai Unió a térség valamennyi regionális integrációs csoportjával eltérő tartalmú és mélységű kapcsolatokat épített ki és tart fenn. A latin-amerikai térség világgazdasági folyamatokba való megfelelő bekapcsolódása és az Európai Unióval való kapcsolatai nem csak hatalmas kiterjedése, piaca, valamint a világban betöltött némileg bizonytalan szerepe miatt lényeges, hanem azért is, mert Magyarország uniós csatlakozásával hazánk is az Európai Unió Latin-Amerikával fenntartott kapcsolatainak, s az ezekkel járó előnyöknek részesévé vált, ugyanakkor vállalnia kell a csatlakozás következtében Latin-Amerikával szemben felmerülő kötelezettségeit is.

---

\* A szerző a BGF KKKF 2003/2004. tanévben EU-kapcsolatok szakirányon végzett hallgatója. Jelen tanulmány szakdolgozatának rövidített változata. Szakdolgozati konzulense Ferkelt Balázs főiskolai adjunktus, külső konzulense Balla László, a Külügyminisztérium Külgazdasági Szabályzók és Statisztikai Főosztályának vezető főtanácsosa.

## 2. LATIN-AMERIKA

Latin-Amerika közel 20 M km<sup>2</sup>-es területe az Egyesült Államokat Mexikótól elválasztó Rio Grande folyótól a Tűzföldig húzódik. A latin-amerikai és karibi térség domborzata és éghajlata igen változatos. Természeti erőforrásokban, különösen bányakincsekben és energiahordozókban rendkívül gazdag. Kiemelkedő továbbá környezeti gazdagsága, különösen az Amazonas-menti esőerdőknek köszönhetően. Latin-Amerikában található a világ összes erdőségének 23%-a és a trópusi esőerdők 46%-a. Ugyanakkor az erdőirtás gyors ütemben zajlik. 1980 és 1990 között kb. 645 000 km<sup>2</sup>-nyi erdőt irtottak ki.<sup>1</sup> Latin-Amerikában nem jellemző a természeti erőforrásokkal való okos gazdálkodás és azok hatékony felhasználása. Az erőforrások jövőbeli szempontokat figyelmen kívül hagyó kiaknázása kérdésessé teszi a hosszú távú, fenntartható fejlődést.

Latin-Amerikában, főleg az Andok vidékén, illetve Közép-Amerikában fekvő országokban jellemzőek a természeti katasztrófák. A térségben az energiafogyasztás GDP-hez viszonyított aránya növekvő tendenciát mutat, ami a fejlett országokra nem jellemző. Az egy főre jutó széndioxid-kibocsátás 2,6 t, míg az OECD országokban 1,9 t. Az energiafelhasználás alacsony hatékonysága azt is eredményezi, hogy tovább nő a térség azon országainak fizetési mérleghiánya, melyek nem olajtermelők.

Latin-Amerikában körülbelül 513 M ember él, és a változatos domborzati és éghajlati viszonyokhoz hasonlóan a lakosság összetétele is nagyon vegyes. Az európai bevándorlók leszármazottain kívül jellemző az indián és a fekete lakosok nagy száma, de ázsiaiak is élnek a térségben. A lakosság heterogenitása természetesen sokféle vallás gyakorlásához vezet. A legnagyobb a római katolikusok és a protestánsok aránya. A lakosok túlnyomó többsége spanyol anyanyelvű. Brazíliában a portugál, a Karib-tengeri országok többségében pedig az angol a hivatalos nyelv.

Több évtizedes belpolitikai instabilitás és szubregionális konfliktusok után 1988 és 1991 között Latin-Amerikában Kuba kivételével valamennyi országban sor került politikai választásokra, és megkezdődött a békefolyamat. Ennek ellenére a térségben ma is gyakoriak a katonai hatalomátvételek, államcsínyek.<sup>2</sup>

A térség az 1980-as évek stagnálása után az 1990-es években elindult a gazdasági fejlődés útján. Gazdasági reformok kezdődtek, felgyorsult a privatizáció és a világ-gazdasági nyitás. A mexikói válság azonban másfél-két éves gazdasági visszaesést idézett elő. A válság lecsengésével folytatódottak a gazdasági reformok, és erősödtek a regionális kapcsolatok. Az 1998-as ázsiai válság miatt azonban váratlanul beszűkültek a régió exportlehetőségei, ráadásul a latin-amerikai kivitel nagy részét az ásványkincsek és a mezőgazdasági cikkek teszik ki, s ezek árának csökkenése különösen érzékenyen érintette a térséget. A válság következtében felszínre kerültek a latin-amerikai országok strukturális problémái. A befektetők Latin-Amerikába vetett bizalma megingott, ami nehezítette a külföldi forrásokhoz való hozzájutást. Brazília 1999-ben feladta túlértékelt valutája, a real árfolyamának védelmét, s ezután Chile, Kolumbia és Ecuador is kénytelen volt leértékelni saját valutáját.

---

<sup>1</sup> Latin America Regional Strategy Document – 2002-2006 Programming; Európai Bizottság, 2002. április; a letöltés helye: [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

<sup>2</sup> Buzás Sándor: Latin-Amerika az új évezred küszöbén; In: Magyar Tudomány 47. évfolyam, 2002/7. szám; p. 863-869.

A valutaleértékelések következtében nőni kezdett a térség exportcikkei iránti világszerte kereslet. Emellett Brazília hamar sikerült kilábalnia a válságból, és az Egyesült Államok gyors gazdasági növekedése is jó hatással volt a latin-amerikai országok gazdaságára. Latin-Amerika összesített GDP-je 2003-ban 1.498 Mrd EUR-ra rúgott, egy főre jutó GDP-je 2.919 EUR-t tett ki. Ez a GDP 1,8%-os, illetve az egy főre jutó GDP 0,4%-os növekedését jelentette. A Világbank adatai és a következő évekre vonatkozó becslései alapján ez a pozitív tendencia felerősödhet. Az infláció az 1991 és 2000 között tapasztalt 12%-hoz képest a legutóbbi években csökkenő tendenciát mutatott. 2003-ban 4,1%-ot tett ki, s a becslések szerint a csökkenés – bár lassabb ütemben – a következő években is folytatódik. A térségben a munkanélküliség jelenleg is 8-9% között mozog. Az államháztartás GDP-hez viszonyított hiánya évről évre eltérő értékeket mutat. 2003-ban 2% körül alakult. A folyó fizetési mérleg GDP-hez viszonyított hiánya is változó. 2003-ban 0,5%-ra csökkent, 2004-től azonban a Világbank előrejelzései ismét a hiány növekedését mutatják.<sup>1</sup>

1. táblázat  
Latin-Amerika legfontosabb gazdasági mutatóinak  
eddiggi és várható jövőbeli alakulása<sup>2</sup>

Gazdasági mutatók (%)	1991-2000	2001	2002	2003	2004	2005
GDP növekedése	3,4	0,3	-0,8	1,8	3,7	3,8
Egy főre jutó GDP növekedése	1,7	-1,2	-2,3	0,4	2,3	2,5
Infláció	12,0	5,5	4,7	4,1	4,0	4,0
Államháztartási mérleg/GDP	-3,0	-1,8	-2,9	-2,0	-1,0	-0,6
Folyó fizetési mérleg/GDP	-2,7	-2,7	-0,8	-0,5	-0,7	-1,0

A nemzeti jövedelem nagysága egyébként igen nagy eltéréseket mutat az egyes országok között, illetve azokon belül is. A világ összes régiója közül itt a legegénylőtlenebb a GDP egyes társadalmi rétegek közötti eloszlása. Míg a világ fejlett országaiban a népesség 50-60%-a tartozik a középosztályhoz, Latin-Amerikában ez az arány mindössze 20%-os. A világon a legnagyobb jövedelmi különbségek Brazíliában és Guatemalában tapasztalhatók. Ezen országokban a társadalom felső 10%-a rendelkezik a jövedelmek 90%-ával, alsó 90%-a pedig csupán a jövedelmek 10%-ával.<sup>3</sup> A régióban összesen kb. 200 millió ember él a szegénységi küszöb alatt, átlagosan napi 2 dollárból. Folyamatos a középosztályhoz tartozók leszakadása, magas a munkanélküliség, és nem működik kielégítően sem az oktatás, sem az egészségügy. Minden öt lakosból egy nem részesül egészségügyi ellátásban. Az egészségügyi problémák, például az AIDS, elsősorban az indián és az afrikai eredetű lakosságot, közülük is főleg a nőket és a fiatalokat érintik, csakúgy, mint a szegénység és a marginalizálódás. A fejlődő világ országai közül a latin-amerikai országokban a legnagyobb a városi lakosság létszáma. A városi lakosság

<sup>1</sup> <http://www.worldbank.org/prospects/gep2004/index.htm>

<sup>2</sup> Forrás: Világbank 2004.

<sup>3</sup> Buzás Sándor: Latin-Amerika az új évezred küszöbén; In: Magyar Tudomány 47. évfolyam, 2002/7. szám; p. 863-869.

gyobb a városi lakosság létszáma. A városi lakosság folyamatos növekedése azonban együtt jár a városiakok életkörülményeinek romlásával. A kábítószerek terjedése és a bűnözés is a szegény városiakok körében a legjellemzőbb.

Latin-Amerika országai élen jártak a kereskedelmi akadályok lebontásának tekintetében, bár a kereskedelmi liberalizáció a latin-amerikai térségben is a nem vámjellegű akadályok előtérbe kerüléséhez és a dömpingeljárások számának szaporodásához vezetett. A szolgáltatások liberalizálásának mértéke ugyan elmarad a világ legmagasabb jövedelmű országaihoz képest, de a fejlődő országok közül messze a legnagyobb. Az áruk és szolgáltatások kereskedelme az 1980-as években a latin-amerikai GDP 25%-át, az 1990-es években 30%-át, 2000-ben pedig 35%-át tette ki.<sup>1</sup>

Latin-Amerika külkereskedelmének termékszerkezete fejletlen régióra utal, mivel összesített exportjának kb. 25%-át a bányászott nyersanyagok, ásványkincsek teszik ki, 18%-át pedig a mezőgazdasági cikkek képviselik. Az 1980-as 62,3 Mrd euró értékű kivitel 2001-re 386,1 Mrd euróra nőtt, de 2003-ban visszaesett 335,5 Mrd euróra. Az összes export kb. 61,3%-a irányul az észak-amerikai országokba, 15,4%-a Latin-Amerikán belül marad, az Európai Unió és az EFTA összesen 12,6%-kal részesül belőle, Ázsiába pedig mintegy 6,7%-a irányul. A kivitel 2001-ben a GDP 18,8%-át tette ki. 2003-ban 9,2%-os növekedés volt tapasztalható. Latin-Amerika importjában jóval alacsonyabb a mezőgazdasági cikkek és ásványkincsek aránya, magasabb viszont a különböző gépeké, valamint az ipari késztermékeké. A térség importjában kisebb az Egyesült Államok és Kanada aránya, Nyugat-Európa és Ázsia viszont nagyobb mértékben járul hozzá az összes importhoz. Az összes latin-amerikai import az 1980-as 65,5 Mrd euróról 2001-re 417,6 Mrd euróra nőtt, 2003-ban pedig 313,6 Mrd eurót tett ki.

Latin-Amerika világgal folytatott kereskedelmének mérlege 1999-ben 32,9 Mrd eurós passzívumot mutatott, ami 2001-re 31,5 Mrd euróra csökkent. 2003-ban viszont a térségnek 21,9 Mrd eurós többletet sikerült elérnie a külkereskedelemben. Latin-Amerika teljes külkereskedelmének majdnem felét Mexikó bonyolítja. Az ország rendkívül szoros kereskedelmi kapcsolatokat tart fenn a NAFTA másik két tagjával: az Egyesült Államokkal és Kanadával. A térség további legfontosabb exportőrei és importőrei Brazília, Argentína, Chile és Venezuela.

Latin-Amerika számára a tőkebefektetés szempontjából az 1996 és 1999 közötti időszak volt a legsikeresebb, mivel nem egy latin-amerikai országban ekkor zajlottak le a privatizációs programok, előbb az ipari, majd a szolgáltató szektorban. Ebben az időszakban a Latin-Amerikába áramlott közvetlen működő tőke mennyisége 31,179 Mrd USD-ról 73,915 Mrd USD-ra nőtt. Ezen belül 13,289 Mrd USD-ról 42,266 Mrd USD-ra emelkedett az Európai Unió tagországaiból érkező befektetések összege. A nyugat-európai befektetők a közszféra, a bankrendszer, a telekommunikáció, a légi közlekedés és az energiaszektor iránt tanúsították a legnagyobb érdeklődést.<sup>2</sup> 2000-ben a tőkebefektetések volumene 22%-kal csökkent. 2001-ben nagyjából 69 Mrd USD értékű közvetlen működő tőke befektetésére került sor a latin-amerikai, illetve a káribi térségben. 2002-ben ez az érték 42 Mrd USD-ra csökkent. A legjelentősebb csökkenés a Mercosur országokban következett be, míg az andesi régiót kevésbé érintette a

<sup>1</sup> <http://www.worldbank.org/prospects/gep2004/index.htm>

<sup>2</sup> Latin America Regional Strategy Document – 2002-2006 Programming; Európai Bizottság, 2002. április; a letöltés helye: [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

visszaesés. A romló tendenciát elsősorban a gazdasági növekedés lassulása, a privatizációs folyamat vége és a politikai instabilitás okozza. Pedig a térség országai természeti erőforrásaiknak köszönhetően elméletileg kedvező befektetési terepet kínálnak a transznacionális vállalatok számára. A latin-amerikai és a karibi országoknak vonzóbb befektetői környezetet kell kialakítaniuk ahhoz, hogy eredményesebbé váljanak a külföldi működő tőkéért folyó versenyben. A befektetések volumenén kívül az is számít, hogy azok miként illeszkednek a célország nemzeti fejlesztési céljaihoz.<sup>1</sup>

2. táblázat  
Latin-Amerika áruexportjának megoszlása  
termékcsoportok szerint (Mrd USD és %)<sup>2</sup>

	Érték	Részeseedés Latin-Amerika exportjából		Részeseedés a világelexportból		Éves változás százalékban		
		1995	2002	1995	2002	2000	2001	2002
Összes áruexport	347,3	100,0	100,0	4,6	5,6	20	-3	0
Mezőgazdasági termékek	62,7	25,6	19,3	10,0	11,6	1	2	4
Élelmiszerek	55,1	21,9	17,0	11,2	12,7	0	3	4
Nyersanyagok	7,6	3,7	2,2	6,3	6,8	14	-3	0
Bányászati termékek	74,7	23,0	20,3	9,9	9,0	45	-11	-3
Ércek és egyéb ásványi anyagok	10,3	3,8	2,8	14,2	15,4	16	0	-2
Fűtőanyagok	54,0	14,4	14,8	9,0	8,4	58	-14	-2
Nem vastartalmú fémek	10,3	4,9	2,8	10,4	8,9	19	-9	-5
Feldolgozott termékek	207,8	49,2	59,5	3,0	4,4	19	-2	0
Vas és acél	7,2	3,8	2,5	5,8	6,2	16	-12	19
Vegyipari termékek	16,6	5,7	4,8	2,7	2,6	17	-2	1
Egyéb félig feldolgozott termékek	18,3	5,7	5,4	3,3	4,1	13	2	2
Gépek és szállítóeszközök	120,9	24,0	33,4	2,8	4,6	21	-1	-2
Autóipari termékek	39,3	8,5	10,7	4,3	6,1	19	3	-3
Irodai berendezések, telekommunikációs eszközök	39,1	5,5	10,3	2,1	4,3	25	2	-4
Egyéb gépi és szállítóberendezések	42,5	10,0	12,3	2,6	4,0	20	-6	0
Textilipari termékek	4	1,5	1,2	2,3	2,7	10	-13	1
Ruházati cikkek	20,1	3,6	6,0	5,3	10,4	15	-5	2
Egyéb fogyasztási cikkek	20,6	4,7	6,3	2,5	4,0	19	-1	3

<sup>1</sup> <http://www.worldbank.org/prospects/gep2004/index.htm>

<sup>2</sup> Forrás: WTO 2003.

3. táblázat  
*Latin-Amerika áruexportjának megoszlása régiók szerint (Mrd USD és %)<sup>1</sup>*

	Érték	Részesezés		Éves változás %-ban		
	2002	1995	2002	2000	2001	2002
Világ	350,3	100,0	100,0	20	-3	0
Latin-Amerikán belüli	54,1	20,5	15,4	21	-1	-10
Észak-Amerika	214,7	47,1	61,3	25	-6	2
Nyugat-Európa	44,2	17,3	12,6	7	-2	3
Európai Unió	41,0	16,2	11,7	6	-1	2
Ázsia	23,4	9,9	6,7	14	4	6
Japán	6,0	3,9	1,7	9	-14	-7
Kína	6,4	1,2	1,8	74	37	20
Egyéb ázsiai	11,0	4,8	3,2	4	5	8
Közel-Kelet	4,5	1,1	1,3	8	29	18
Afrika	4,3	1,3	1,2	2	28	19
Kelet- és Közép-Európa, balti államok, FÁK	3,4	0,9	1,0	-8	41	2
Más régiókkal összesen	294,6	77,7	84,1	20	-3	3

A latin-amerikai országok egyébként a regionális integrációt töképező képességük növelésének egyik fontos eszközeként tartják számon. Az 1994-ben Miami-ban tartott első ószamerikai csúcstalálkozón merült fel először egy egész Amerikára kiterjedő szabadkereskedelmi övezet, az FTAA (Free Trade Area of the Americas; spanyol nevén Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA) létrehozásának terve. Az FTAA az egész észak- és dél-amerikai kontinensre kiterjedne, tehát 34 országot ölelne fel, melyek lakossága összesen kb. 800 M. Ez a térség adja a világ GDP-jének 40%-át. Az FTAA létrehozásáról folyó tárgyalások keretét az ószamerikai csúcstalálkozók, illetve a leendő tagországok kereskedelmi ügyekért felelős minisztereinek találkozái adják. A tárgyalások 1998-ban, a Santiago de Chileben tartott csúcstalálkozón kezdődtek meg, és a további fordulókön döntés született arról, hogy a felek legkésőbb 2005. január 1-jéig befejezik a tárgyalásokat, és a világ legjelentősebb szabadkereskedelmi övezetének létrehozásáról szóló szerződés legkésőbb 2005. decemberében életbe lép.

Az FTAA létrehozása az Amerikán belüli kereskedelmi kapcsolatok megerősítését jelentené, és Észak-Amerika országai számára szabad bejutást eredményezne a latin-amerikai piacokra. Ez pedig komoly kihívás lenne a szegényebb latin-amerikai országok számára, melyek ugyanakkor a területükre érkező tőkebefektetések mennyiségének növekedését és exportlehetőségeik bővülését remélik a szabadkereskedelmi övezet létrejöttétől.

<sup>1</sup> Forrás: WTO 2003.

A latin-amerikai térség néhány országa – különösen a fejlettebbek – aktív résztvevői a különböző regionális intézményeknek és nemzetközi fórumoknak. A térségben a legfontosabb konzultációs politikai fórum az Amerikai Államok Szervezete (OAS), melyet 1948. április 30-án Bogotában alapított meg Dél- és Közép-Amerika 20 országa, valamint az Egyesült Államok. Később a karibi országok és Kanada is csatlakozott a szervezethez, melynek ma az amerikai kontinens mind a 35 országa a tagja. A résztvevők rendszeres párbeszédet folytatnak, számos területen koordinálják tevékenységüket, és együttműködnek a drogok ellen küzdő Amerika-közi bizottsággal (IDAC). A tagországok együttműködésének célja a demokrácia megszilárdítása, az emberi jogok betartatása, a béke és a biztonság előmozdítása, a kereskedelem ösztönzése, illetve a kábítószerrel, a szegénység és a korrupció elleni küzdelem. Az Amerikai Államok Szervezete támogatja a térség országainak regionális integrációs törekvéseit, és együttműködik az ENSZ Latin-amerikai és Karibi Gazdasági Bizottságával (ECLAC, illetve spanyol nevén CEPAL), valamint az Amerika-közi Fejlesztési Bankkal (IADB, illetve spanyol nevén BID). Előbbi a térség fejlesztésére irányuló gazdasági, szociális és ökológiai együttműködési projektek megvalósításában vesz részt, utóbbi pedig a Világbank után a legnagyobb fejlesztési pénzügyi intézmény, amely Latin-Amerika, valamint a karibi országok számára a gazdasági, szociális és intézményi fejlesztést célzó projektekhez szükséges pénzeszközök nagy részét biztosítja. Az intézménynek 28 amerikai országon kívül 16 európai állam, valamint Izrael és Japán is a tagja.

Kétségtelen, hogy Latin-Amerika az utóbbi évtizedben nagy fejlődésen ment át, azonban ennek a fejlődésnek a fenntarthatósága erősen kérdéses. A gazdasági növekedés üteme változó, és a latin-amerikai országok többségének gazdasága rendkívül kiszolgáltatott a külső hatásoknak, például az Egyesült Államok és a nyugat-európai országok által támasztott keresletnek, illetve a latin-amerikai régió exportjának jelentős részét képviselő nyersanyagok világpiaci árának. Ráadásul számos országban ma is gyakorlatilag monokultúrás termelés folyik, s ezen országok gazdasága még sérülékenyebb. A régió számára nagy kihívást jelent a technológiai innováció is. További probléma, hogy a gazdasági növekedés nem vonja maga után a társadalmi egyenlőtlenségek mérséklődését, a szegénység csökkenését. A gazdaság növekedését lassítják az ismétlődő természeti csapások, melyeket általában az állam adóbevételeinek visszaesése és az állami kiadások kényszerű csökkentése követ. A természeti katasztrófák negatívan hatnak a termelőkapacitásra és a befektetésekre is. Ahhoz, hogy a térség országai felzárkózhassanak a világ fejlettebb régióihoz, még rengeteg feltételnek kell teljesülnie. Különösen a szociális infrastruktúra területén van szükség fejlődésre. Fontos feladat a latin-amerikai országok gazdaságának modernizálása, pénzügyi rendszerének stabilizálása és összehangolása. A romló fizetési mérleg és a költségvetési bevételek hiánya ugyanis nehezíti a sok esetben hatalmasra duzzadt államadósság kifizetését. Lényeges továbbá a természeti katasztrófákra való felkészülés magasabb szintje és az erőforrások takarékos és hatékony felhasználása.

### **3. AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS LATIN-AMERIKA**

Az Európai Közösség megalakulása utáni kezdeti időkben Latin-Amerika nem állt a nyugat-európai országok érdeklődésének homlokterében, mivel a Közösség külkapcsolatai fejlődésének első szakaszában, vagyis az 1970-es évek közepéig inkább Dél-Európával és a Közel-Kelet országaival létesített és tartott fenn jelentős kapcsot.

latokat, illetve saját eredményeire, a vámunió létrehozására koncentrált. Latin-Amerikát az Egyesült Államok felségterületeként könyvelték el. A dél-amerikai országok közül Argentína volt az egyetlen, amellyel ebben az időszakban, 1971-ben a Közösség kétoldalú kereskedelmi megállapodást kötött. Az 1970-es évek közepétől azonban a Közösség figyelve már a világ számos régiójának országaival, köztük nem egy fejlődő országgal való kapcsolatainak fejlesztésére is kezdett kiterjedni. Brazíliával például 1974-ben, Mexikóval 1975-ben kötött kétoldalú kereskedelmi megállapodást, majd pedig kereskedelmi és gazdasági együttműködési egyezményeket. Azonban a Közösség törekvése minden térségben az volt, hogy egyes országok helyett egész országcsoportokkal jöjjön létre megállapodás. Latin-Amerika esetében ennek a célkitűzésnek a következményeként született együttműködési keretmegállapodás az Andesi Közösség országaival, illetve egyezmény a közép-amerikai földnyelv országaival, vagyis a Közép-amerikai Közös Piac résztvevőivel és Panamával. Spanyolország és Portugália csatlakozásával 1986-tól nagyobb hangsúlyt kapott az a térség, mely a gyarmati korban a két ország uralma alá tartozott.<sup>1</sup> Az Európai Unió a latin-amerikai térségben mára a legfontosabb segélyező és tőkebefektető lett, a kereskedelmet illetően pedig Latin-Amerika második legfontosabb partnerévé vált.

A két régió között eddig született együttműködési megállapodások alapvetően három pillérré épülnek: a gazdasági kooperációra, a kereskedelmi kapcsolatok fejlesztésére és az intézményes politikai párbeszédre. Az utóbbi két fő fórumon valósul meg. Az egyiket az Európai Unió, valamint Latin-Amerika és a Karib-térség államfőinek részvételével zajló csúcstalálkozók jelentik. Az első ilyenre 1999-ben került sor Rio de Janeiróban, a másodikra 2002-ben Madridban, a legutolsót pedig 2004 májusában a mexikói Guadalajarában tartották. Ezen a már kibővült Európai Unió 25 tagállama, valamint 33 latin-amerikai és karibi ország vett részt. Az Európai Unió Bizottsága hosszú ideje próbálta elérni, hogy a szociális kohézió kérdése nagyobb hangsúlyt kapjon az Unió és Latin-Amerika közötti kapcsolatokban, a két régió közös vállalásaiban. A mexikói csúcstalálkozót követően kiadott guadalajarai nyilatkozat a multilateralizmus és a regionális integráció fejlesztése mellett tehát a szociális kohézió erősítését tűzi ki elsődleges célként. A nyilatkozatban a felek abban is megegyeztek, hogy a következő államfői szintű csúcstalálkozóra 2006 májusában Bécsben kerül majd sor.

A másik fórumként az Unió és a Rio Csoport képviselőinek találkozási szolgálnak. A Rio Csoport 1986-ban jött létre hat alapító tag részvételével. Mára gyakorlatilag Latin-Amerika valamennyi országát felöleli, és a karibi országok is képviseltetik magukat találkozóin, melyek célja a térséget érintő politikai kérdésekről folyó konzultáció. Az Európai Unió és a Rio Csoport képviselőinek legutóbbi, tizenegyedik találkozásiját 2003 márciusában Athénban tartották.

Az utóbbi évtizedekben az Európai Unió és Latin-Amerika közötti kereskedelem dinamikusabban bővült. 1980 és 2000 között Latin-Amerika Európai Unióból származó importja 14,4 Mrd EUR-ról 54,5 Mrd EUR-ra nőtt, míg az oda irányuló kivitele 17,8 Mrd EUR-ról 48,8 Mrd EUR-ra emelkedett. 1990 és 2003 között az összes kereskedelem volumene több, mint kétszeresére nőtt. 2003-ban az Európai Unió

---

<sup>1</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 188-199.



Latin-Amerikából származó összes importja 50 Mrd EUR-t, míg oda irányuló teljes exportja 44 Mrd EUR-t tett ki. Ez azt jelenti, hogy az előző évektől eltérően 2003-ban Latin-Amerika külkereskedelmi mérlege pozitív lett az Európai Unióval szemben. A többlet 6 Mrd EUR-t tett ki. Latin-Amerika importjából az Európai Unió 10%-kal, exportjából 9%-kal részesedik. Latin-Amerika részesedése az Unió importjában 5,7%, exportjában pedig 5,2%.

Az árukereskedelmet termékek szerinti bontásban vizsgálva látszik, hogy 2003-ban az Unió Latin-Amerikából származó importjából a legnagyobb részt: 21,5 Mrd EUR-t az agrárimport képviselte. Jelentősnek mondható még a gépek 4,9 Mrd EUR-s, az energiaipari termékek 3,6 Mrd EUR-s és a közlekedési eszközök 3,1 Mrd EUR-s importja. Vegyipari cikket 2,2 Mrd EUR, textilipari termékeket pedig 0,5 Mrd EUR értékben importált az Unió. A Közösség által Latin-Amerikába exportált termékek között a gépek, gépi berendezések 13,1 Mrd EUR-s exportja jelentette a legnagyobb tételt. A vegyipari termékek kivitele 8,6 Mrd EUR, a közlekedési eszközöké 8,3 Mrd EUR értékű volt. 2,4 Mrd EUR-t tett ki a mezőgazdasági cikkek, 0,97 Mrd EUR-t a textilipari termékek és mindössze 0,5 Mrd EUR-t az energiaipari termékek exportja.

Az Unió szolgáltatáskereskedelméből a latin-amerikai térség országai 3%-kal részesednek. 2000-ben az Unió latin-amerikai viszonylatú szolgáltatásexportja 9 Mrd EUR-t, importja pedig 7 Mrd EUR-t tett ki. 1996 és 2000 között az Európai Unió Latin-Amerikába irányuló közvetlen tőkebefektetései éves átlagban 58%-kal nőttek. Az Európai Unióból 2000-ben összesen közel 41 Mrd EUR értékű közvetlen működő tőke érkezett a latin-amerikai országokba. 2001-ben ez az érték 24 Mrd EUR-ra esett vissza, 2002-ben pedig csupán 9,8 Mrd EUR-t tett ki. 2002-ben egyébként az Unió latin-amerikai és karibi tőkeállománya mintegy 206 Mrd EUR-ra rúgott.

A kooperációs politika tartalmát Latin-Amerika vonatkozásában is főleg a Közösség által nyújtott, két- és többoldalú szerződésekben rögzített különböző kereskedelmi preferenciák, illetve az adott ország vagy országcsoport gazdaságfejlesztő programjaihoz történő hozzájárulások jelentik, melyeket azonban gyakran valamilyen politikai vagy biztonsági szükségesség ösztönöz. Tehát a Közösség egyrészt regionális szinten támogatja a Rio Csoport országait és a különböző dél-amerikai regionális integrációkat. A támogatott területek a politikai és gazdasági élet, a társadalmi stabilitás és a humanitárius kérdések. Másrészt létezik egy bilaterális támogatási szint. Ezen a szinten az Európai Unióból az egyes dél-amerikai országokba külön-külön érkeznek segélyek, melyek az adott ország szükségleteihez, illetve az Európai Uniónak az adott országgal kapcsolatos stratégiájához, célkitűzéseire igazodnak. Összességében elmondható, hogy a különböző segélyek és kölcsönök nyújtása tekintetében Latin-Amerika számára az Unió a világ összes régiója közül az első helyen áll.

Az Európai Unió számos horizontális együttműködési programot indított el, melyek a latin-amerikai régió összes országára kiterjednek. Ilyen program például az AL-INVEST, melynek célja európai cégek ösztönzése a latin-amerikai vállalatokba történő befektetésre, s ilyen módon a nemzetközi terepen tevékenykedő kis- és középvállalkozások támogatása. Az ALFA program a nyugat-európai és a latin-amerikai térség közötti együttműködést kívánja előmozdítani a felsőoktatás területén, az URB-AL célja pedig a két régió városai közötti kapcsolatok kiépítése és erősítése. Az ALURE az optimális és racionális energiafelhasználást segítő program, az @LIS az információs társadalom megteremtését és az információs technológiák elterjesztését

ösztönzi, az ATLAS pedig kereskedelmi és iparkamarák hálózatán keresztül a régiók közötti gazdasági együttműködés elmélyítését célozza. A 2002-ben elindított ALBAN program kiterjed a felsőfokú oktatás és szakképzés, valamint a posztgraduális képzés területén való együttműködésre Latin-Amerika leendő szakembereinek, döntéshozóinak és intézményeinek támogatása érdekében. Az OREAL programot az Európai Unió tagországai 2003-ban hagyták jóvá. A program a latin-amerikai és európai non-profit szervezetek hálózatának kialakítását célozza. A 2004-ben felállított EUROSociAL öt évre tervezett, 30 M EUR-s program, melynek segítségével az Európai Bizottság a latin-amerikai országok szociális kohéziójának megteremtéséhez, a társadalmi különbségek csökkentéséhez, az egészségügyi, az oktatási és a jogi rendszer fejlesztéséhez kíván hozzájárulni.<sup>1</sup>

Az Európai Unió Bizottsága 1995-ben az egész latin-amerikai térséggel foglalkozó dokumentumot adott ki, mely a két régió közötti kapcsolatok akkori helyzetét és jövőbeli kilátásait vizsgálta. 2002 áprilisában pedig regionális stratégiai dokumentumot fogadott el, mely az Unió 2002 és 2006 közötti időszakra vonatkozó, Latin-Amerikával kapcsolatos terveit, programjait, célkitűzéseit foglalja össze.<sup>2</sup> A dokumentum szerint Latin-Amerika az utóbbi évtizedben jelentős előrelépést tett az azt megelőző hosszú belpolitikai és gazdasági krízisből való kilábalásban. Ebben segítséget jelentett a regionális integrációs folyamat megindulása, majd felgyorsulása. Az Unió elismeri a latin-amerikai országok teljesítményét a demokrácia és a jogállamiság megteremtésében, valamint a fegyveres konfliktusok békés rendezésében. Ugyanakkor a térség sérülékeny maradt, és továbbra is veszélyt jelentenek a határviszályok, a terrorizmus, a kábítószer-kereskedelem és a korrupció. Az utóbbi években a latin-amerikai országok piacának liberalizálása, a privatizáció, a regionális integrációs kapcsolatok szorosabbá válása és a különböző kereskedelmi megállapodások következtében nőtt a térség más régiókkal folytatott kereskedelmének volumene is. A gazdasági fejlődés és a kapcsolatok bővülésének leírása mellett azonban a Bizottság a dokumentumban említést tesz egyebek között a társadalmi egyenlőtlenségekről, a környezet állapotának romlásáról és a fejlődés fenntarthatóságának kérdéses voltáról.

Az Európai Unió értékelése szerint a legnagyobb politikai kihívások, melyeknek a térség meg kell, hogy feleljen, az átlátható és demokratikus kormányzás, a civil szervezetek bevonása a döntéshozásba, az emberi jogok tiszteletben tartása, a belpolitikai konszolidáció és a nemzetközi fórumokon való aktívabb részvétel. A gazdaságban a termelés és az export diverzifikálására, a külföldi befektetések ösztönzésére, az információs és kommunikációs technológiák elterjesztésére, az infrastruktúra fejlesztésére, valamint az energia hatékonyabb felhasználására lenne szükség. A társadalmi fejlődéshez az Unió a szegénység és a társadalmi kirekesztés csökkentését, az adórendszer reformját, a szociális infrastruktúra fejlesztését és a szociális védelmi rendszer modernizálását tartja fontosnak. A környezeti kihívások között pedig a dokumentum a természeti csapásokra való alaposabb felkészülést, a városi környezet javítását és a természeti kincsek megőrzését, a biodiverzitás fenntartását említi.

---

<sup>1</sup> [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

<sup>2</sup> Latin America Regional Strategy Document – 2002-2006 Programming; Európai Bizottság, 2002. április; a letöltés helye: [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

Az Európai Unió Latin-Amerikával kapcsolatos törekvései lényegében a felsorolt feladatok köré csoportosulnak; az Unió azok sikeres végrehajtásához kíván segítséget nyújtani a latin-amerikai országoknak. A Közösség az egyetlen olyan intézmény, amely két régió közötti kooperációs tevékenységeket támogat. Az együttműködés természetesen a latin-amerikai régióra is kiterjed. Az Európai Beruházási Bank (EIB) 1993 óta van jelen Latin-Amerikában, és az Európai Bizottság partnereként főként az ipar, a telekommunikáció, az egészségügy és a szállítás területén, valamint az energiaszektorban nyújt forrásokat a térség tizenöt országának.<sup>1</sup> A stratégiai dokumentum végén kiemelten jelenik meg az Európai Unió azon célkitűzése, hogy a latin-amerikai régió támogatása és fejlesztése más nemzetközi szervezetekkel, például a Világbankkal és az ENSZ Latin-amerikai és Karibi Gazdasági Bizottságával együttműködve valósuljon meg; közös és összehangolt lépésekre épüljön.

Latin-Amerika és a Karib-térség országainak az előző fejezetben említett heterogenitása miatt az Európai Unió egyes latin-amerikai szubrégiókkal kiépített kapcsolatai a kapcsolatrendszer más és más csoportjához sorolhatók, és nincs a kapcsolatoknak olyan kategóriája, amelybe ne tartozna a térség legalább egy országa vagy országcsoportja. A kapcsolatok tartalma és szorossága szerinti csoportosítás szerint az első csoportba a társulás jogalapján létrejött szerződéses viszonyon alapuló kapcsolatok tartoznak, melyek a gazdasági és kereskedelmi együttműködés valamennyi területére kiterjednek, és általában pénzügyi segítségnyújtást is magukban foglalnak. A második csoportot azok a közös kereskedelempolitikára épülő és többnyire együttműködési megállapodáson alapuló kapcsolatok alkotják, melyek preferenciális elbánást nem biztosítanak. Ezen a kategórián belül azonban léteznek olyan országok, illetve országcsoportok, melyek preferenciális elbánásban részesülnek. Ezen országok esetében az Európai Unió vagy kereskedelmi és együttműködési egyezményeket köt, vagy egyoldalúan dönt a kedvezmények biztosításáról és a segélyezésről.<sup>2</sup>

A Római Szerződés aláírásakor a társulás fogalmát gyakorlatilag az Európai Közösség alapító tagjaihoz tartozó tengerentúli országokra és felségterületekre alkalmazták. A gyarmatok függetlenné válása és más külső országokkal kiépítendő speciális kapcsolatok iránti igény később szükségessé tette e fogalom tartalmának kibővítését. Az Európai Unió fejlődő országokkal való együttműködésének fontos elemét képezi az afrikai, karibi-tengeri és csendes-óceáni (ACP) térség országaival kiépített társulási viszony, melynek jogi kereteit a Yaoundéi Konvenciók és a Loméi Konvenciók, valamint a Cotonou-i Egyezmény adják. Ezek értelmében az ACP országok által exportált termékek komoly preferenciákat élveznek az Európai Unió piacán, és az afrikai, karibi és csendes-óceáni államok exportból származó bevételeinek stabilizálása érdekében az Unió külön rendszert állított fel. Ezen kívül a térség országait pénzügyi segítségnyújtásban is részesíti.

A karibi országok mellett gyakorlatilag a dél- és közép-amerikai kontinens valamennyi országának az Európai Unióval való társulás elérése a célja. Erre azonban nem minden országcsoportnak van azonos esélye. A Brazíliát, Argentínát, Paragu-

---

<sup>1</sup> Latin America Regional Strategy Document – 2002-2006 Programming; Európai Bizottság, 2002. április; a letöltés helye: [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

<sup>2</sup> Hargita Árpádné: Küllapcsolati rendszer; In: Európa Kislexikon; BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999

ay-t és Uruguay-t tömörítő Mercosur és a társult viszonyral rendelkező Chile, valamint az Európai Unió között az 1990-es évek végén folyó politikai párbeszéd következményeként a felek 1999-ben megkezdték a társulási megállapodásról szóló tárgyalásokat.<sup>1</sup> Ezek eredménye az lett, hogy Chilével az Unió a Mercosurt megelőzve 2002-ben aláírta az egyezményt, amelynek szabadkereskedelmi része 2003. február 1-jén életbe is lépett. A Közösség és a Mercosur többi tagja között azonban még nem zárultak le a tárgyalások.

Az Andesi Közösség, melynek tagjai: Ecuador, Peru, Kolumbia, Venezuela és a Mercosurhoz társult Bolívia a nem társult fejlődő országok csoportjához tartoznak, szintén kezdeményezte az Európai Unióval való társulási viszony kialakítását. Az Unió Andesi Közösséggel jelenleg fenntartott kapcsolatainak alapját kereskedelmi és gazdasági együttműködési keretmegállapodásuk jelenti, mely kombinált jogalapra, azaz a RSz 113. és 235. (illetve az EK Sz 133. és 308.) cikkeire épül. A megállapodás diszkriminációmentességet ír elő, tehát nem preferenciális jellegű.<sup>2</sup> Ugyanakkor az andesi országok az Európai Unió általános preferenciarendszerének (GSP) kedvezményezettjei körébe tartoznak. Ez azt jelenti, hogy meghatározott kvótákon belül vámmentességet élveznek az ipari termékek nagy részére, és mezőgazdasági cikkeik jelentős része is alacsonyabb vámokkal kerülhet az Unió piacára. Az Unió autonóm döntés alapján, egyoldalú kedvezményként biztosítja a preferenciális elbánást, így bármikor meg is szüntetheti azt. Az Európai Unió és a nem társult fejlődő országok között fennálló gazdasági együttműködés értelmében az Unió az erre a célra elkülönített költségvetési keretből hiteleket, illetve segélyeket nyújt. Ez a támogatás azonban ugyancsak autonóm döntés eredménye, egyoldalú és eseti jellegű. Az Európai Unió 2002-ben beleegyezett, hogy a két régió között tárgyalások kezdődjenek egy politikai párbeszédéről és együttműködésről szóló megegyezés megkötéséről, mely a szabadkereskedelmet is megcélzó társulási megállapodás előzménye lehet. A tárgyalások 2003 óta folynak.

Hasonló a kapcsolatok jellege az Európai Unió és a közép-amerikai földnyelv országai: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica és Panama között, melyek a Közép-amerikai Közös Piacot alkotják. Ezekkel az államokkal az Európai Unió 1984 óta folytatja a San José-i dialógus néven elhíresült politikai párbeszédet, mely eredetileg a fegyveres konfliktusok tárgyalásos megoldását és a közép-amerikai térség demokratizálódási folyamatának ösztönzését célozta. Az említett hat országgal az Európai Unió az Andesi Közösséghez hasonlóan nem preferenciális kereskedelmi és gazdasági együttműködési megállapodást kötött, ezen kívül pedig egyoldalúan a GSP által kedvezményezett országok körébe sorolta őket, és a gazdasági együttműködés értelmében támogatást nyújt nekik. A Közép-amerikai Közös Piac országaival az Unió szintén 2003-ban kezdte meg a tárgyalásokat egy új, politikai párbeszédéről és kooperációról szóló megállapodás megkötéséről, mely a felek szándéka szerint középtávon társulási viszony eléréséhez vezethet.

A közép-amerikai országok közül Mexikó sajátos helyzetben van. Az Egyesült Államok szomszédjaként és a NAFTA tagjaként a dél-amerikai kontinens számos or-

---

<sup>1</sup> Bolívia szintén társulási viszonyral rendelkező ország, de vele az Európai Unió nem folytat hasonló tárgyalásokat.

<sup>2</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 188-199.

szágával ellentétben Mexikó sokkal több szállal kötődik az Egyesült Államokhoz és Kanadához, mint Nyugat-Európához. Azonban nagy piaca és a dél-amerikai országokéhoz képest kimagasló gazdasági teljesítménye, fejlettsége, valamint kiterjedt külső kapcsolatai miatt az Unió nem hagyhatta ki külkapcsolati rendszeréből. Ezért bilaterális alapon folytatott tárgyalásokat és kötött kereskedelmi megállapodásokat az országgal. Az első kétoldalú egyezmény 1975-ben született. 1997-ben a felek gazdasági partnerségi, politikai és együttműködési megállapodást írtak alá, mely úgynevezett negyedik generációs globális megállapodás volt, és 2000-ben lépett életbe. Az egyezmény szabadkereskedelmet irányzott elő a két fél között. Az iparcikkek esetében a teljes vámlebontást az Európai Unió esetében 2003-ra, Mexikónál pedig 2007-re írta elő. A liberalizáció kiterjed a mezőgazdasági termékek jelentős körére is. Ezekre az Unió 2010-re 80%-os, míg Mexikó 42%-os vámlebontást hajt végre. A halásznemű termékek esetében az Unió 2010-re lényegében teljesen, Mexikó pedig 80%-ban lebontja vámjait. A Mexikóból az Európai Unióba irányuló export jelentős részét teszik ki a kőolaj, illetve a gépjármű termékei, az Unió exportjában pedig szintén a gépek és a szállítóeszközök, járművek képviselik a legnagyobb részt. A kereskedelmi kapcsolatokon túlmenően az Unió fejlesztési segélyekben, valamint a Latin-Amerika számára indított horizontális programok keretein belül juttatott támogatásokban is részesíti az országot.

A térség másik országa, mellyel az Európai Unió közös kereskedelempolitikára épülő kapcsolatokat tart fenn, Kuba, melyet az Unió az állami kereskedelmű országok csoportjába sorolt. Azonban a Közösség nem fogadta el az Egyesült Államok Kubával szembeni gazdasági embargóját, bár az emberi jogi helyzetet illetően csatlakozott az USA bírálataihoz. Kuba mindig különleges szereplője volt a világ gazdasági és politikai életének. A szocialista országok közösségéhez való csatlakozás és az USA gazdasági embargója miatt az országban megmerevedett a monokultúrás szerkezet, így a kubai gazdaság középpontjában sokáig egyedül a cukor termelése és exportja állt. Ezt a gazdasági szerkezetet konzerválta a Szovjetunió gazdasági támogatása is, melynek megszűnésével a kubai gazdaság válságba került. Ebben az időszakban nőtt meg nagymértékben a turizmus szerepe. A társadalmi feszültségek azonban nem csökkentek, és virágzott a feketegazdaság. A kubai vezetés reformintézkedésekre kényszerült. Csökkentették az állami tulajdonú termőföld arányát, engedélyezték a termelők feleslegének piacon való értékesítését, a külföldi valuták szabad birtoklását, és új árfolyamrendszert vezettek be. Sor került a költségvetés reformjára és a bankrendszer modernizálására. Kuba külkereskedelmében a KGST felbomlásával a szervezet tagországainak súlya csökkent, s ezzel egy időben az Európai Unióé, különösen Hollandiáé és Spanyolországé megnőtt. Növekedést mutatott a térségbe áramló közvetlen tőkebefektetések mennyisége is. Ha Kuba részéről folytatódik a gazdasági nyitás, mind Nyugat-Európával mind az Egyesült Államokkal van esély a kapcsolatok fejlődésére.<sup>1</sup>

Magyarország európai uniós csatlakozása kihatással lesz hazánk Latin-Amerikával fenntartott kapcsolataira is. Latin-Amerika a fejlődő országokat tekintve a legrégebbi kereskedelmi partnerünk. Sőt, az 1960-as évekig az összes fejlődő ország közül Argentína és Brazília volt Magyarország legfontosabb gazdasági part-

---

<sup>1</sup> Buzás Sándor: Kuba: kényszerű reformok, siker és megtorpanás; In: Kihívások 154. szám, 2002 április, MTA Világgazdasági Kutatóintézet

nere. Az elmúlt években összforgalmunk megközelítette az 1 Mrd USD-t, amelynek egyharmada magyar export volt. A forgalom jellemzője, hogy exportunkban a késztermékek részaránya 90% körüli, importunkban a nálunk nem termelt mezőgazdasági termékek (például a szója, a kávé, a kakaó, a citrusfélék, stb.) dominálnak, noha Mexikóból és Brazíliából beindult a gépimport a multinacionális cégek között. Több ázsiai országgal, például Kínával, Japánnal és Indiával ellentétben Latin-Amerikából érkező importunk alacsonyabb ütemben nő odairányuló exportunknál, tehát a kereskedelmi mérleghiányunk folyamatosan csökken. Az 1990-es években latin-amerikai (argentin, brazil és mexikói) közvetlen tőkebefektetésekre került sor Magyarországon, míg magyar cégek Brazíliában, Argentínában és Peruban hoztak létre vegyes vállalatokat. Magyarország uniós csatlakozása azt jelenti, hogy mind az export, mind az oda-vissza történő befektetések terén részesei és haszonélvezői lehetünk az Európai Unió Mexikóval kötött szabadkereskedelmi, illetve Chilével létrehozott társulási megállapodásának, a Mercosurral kötendő szabadkereskedelmi egyezményének, valamint az Európai Unió speciális GSP rendszerének.

#### **4. A MERCOSUR ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATAI**

1991. március 26-án az Asuncióni Szerződés aláírásával Brazília, Argentína, Paraguay és Uruguay létrehozta a Dél-amerikai Közös Piacot, más néven a Mercosurt. A szerződésben a felek egy, a közös piacon túlműtató gazdasági tömörülés létrehozásának tervét fogalmazták meg. Az integráció létrehozásának céljaként belső piacuk kiterjesztését, s ezzel a gazdasági, technikai és tudományos haladás és a szociális fejlődés előmozdítását jelölték meg. A gazdasági célok elérésén túl azonban a Mercosur a latin-amerikai térség politikai stabilitásának megalapozója és fenntartója is kíván lenni.

A tagországok elsődlegesen azt a célkitűzést igyekeztek megvalósítani, melynek értelmében legkésőbb 2000-ig lebontják a belső vámokat, és megszüntetik a nem vámjellegű kereskedelmi korlátozásokat. Továbbá közös külső vámokat és kereskedelem-politikát vezetnek be, azaz vámuniót hoznak létre, hosszabb távon pedig közös piacot valósítanak meg. A tagok a közös külső vámszint kialakítását 1995-ben kezdték meg. 1997-ben előrelépés történt a szolgáltatáskereskedelem liberalizálása tekintetében, valamint a tagok megegyeztek a tőke szabad áramlásáról. Az átmeneti időszak végső határideje 2006. január 1. Az 1990-es évek közepe óta két ország is társult viszonytal rendelkezik. A Chilével kötött szerződés 1996-ban lépett életbe, a Bolíviával kötött megállapodás pedig 1997-től van érvényben.

A Mercosur tagországainak együttes területe 11 900 000 km<sup>2</sup>, ami közel négyszerese az Európai Unióénak. Az integráció lényegében az Atlanti-óceán és az Andok-hegység között fekvő terület egészét, azaz a dél-amerikai kontinens nagy részét felfoeli. A térség természeti erőforrásokban, ásványkincsekben rendkívül gazdag.

A Mercosur tagállamok lakóinak száma összesen kb. 221 M. A legnagyobb és népesebb tagország Brazília, mely a világ tizenhetedik leghatalmasabb gazdasága, s mint ilyen, a WTO-nak is prominens tagja. A Mercosur tagországai egyébként mind természeti adottságaikat, területüket és népességüket, mind gazdasági fejlettségüket tekintve rendkívül heterogének. A négy tagállam együttes GDP-je 2003-ban 570 Mrd EUR, egy főre jutó GDP-je pedig 2578 EUR volt. A Mercosuron belül a termelésben és a kereskedelemben is a két vezető ország: Brazília és Argentína dominál.

#### **4.1. A Mercosur és az Európai Unió politikai és kooperációs kapcsolatai**

Argentína, Brazília, Paraguay, Uruguay, valamint Chile történelme először a gyarmatosítás időszakában kapcsolódott össze Európáéval. Az európai uralom az 1500-as évek első felében kezdődött a térségben. Az 1810-20-as években mind az öt ország felszabadult a gyarmati sorból, és függetlenné vált, de gazdaságuk ezután is nagymértékben ki volt szolgáltatva a külföldi, főleg európai piacnak, tőkének és szakembereknek. A 20. század második felében az öt ország politikai életére a jobb- és a baloldal éles küzdelmei, a diktátorok uralma, az államsínyek és lázadások voltak jellemzőek. A legutóbbi évtizedekben azonban minden Mercosur tagállam demokratikus fordulatot hajtott végre, és a hatalomgyakorlás már törvényesen, a jogállamiság keretei között zajlik, bár a demokratikus rendszerek működését gátló tényezők hatása még a legfejlettebb latin-amerikai országokban is érezhető.

A dél-amerikai országok demokratizálódási folyamatának elindulása felhívta a Közösség figyelmét ezen országokra. Ráadásul Spanyolország és Portugália 1986-os csatlakozásával még inkább előtérbe került az Európai Közösség viszonya a két mediterrán ország volt gyarmataival. 1987-ben az EK Tanácsa jóváhagyta azt a nyilatkozatot, mely gazdasági és politikai párbeszéd megkezdését javasolta a Latin-Amerikával kialakított kapcsolatok erősítése érdekében.<sup>1</sup> S mivel a dél-amerikai térségben kétségtelenül a Mercosur tagállamoknak, közülük is Brazíliának és Argentínának van a legnagyobb jelentősége a nemzetközi kapcsolatokban, Nyugat-Európa törekvései is főként ezen országok köré csoportosultak. Az Európai Közösség és a Mercosur kapcsolatainak érdemi fázisba jutását azonban az ösztönözte, hogy az 1990-es években az Amerikai Egyesült Államok többször kinyilvánította, hogy támogatja egy egész Amerikára kiterjedő szabadkereskedelmi övezet létrehozását. Mivel a Közösség nem akarta eleve elveszíteni azokat a lehetőségeket, melyeket a hatalmas dél-amerikai piac hordoz magában, megtette a kezdő lépéseket annak érdekében, hogy a latin-amerikai országokkal sor kerüljön az érdemi kapcsolatfelvételre.<sup>2</sup>

A Mercosur esetében az Európai Unió támogatja azt a célkitűzést, hogy a tagállamok közös piacot hozzanak létre, amely az egész régió gazdasági és politikai stabilitásához hozzájárulhat, és kellő alap lehet egy, az Európai Unióval kötendő társulási egyezmény aláírásához. Egy ilyen egyezmény megkötéséhez azonban számos előkészítő lépés szükséges. 1995. december 15-én Madridban megszületett az az együttműködési keretmegállapodás, mely a két fél kapcsolatainak intézményes kereteket adott, s amelynek már konkrét célja volt a társulási megállapodás aláírásához szükséges tárgyalások megindítása. Ez a kapcsolatok fejlesztésének három fő elemeként a politikai párbeszédet, a kooperációt és a kereskedelmi ügyeket jelölte meg. A keretmegállapodás végleges formájában 1999. július 1-jén lépett életbe. Eredményeként valóban szélesedett és elmélyült a két régió közötti politikai párbeszéd, és számos találkozási pont került sor a döntéshozás különböző szintjein.

---

<sup>1</sup> Palánkai Tibor: Fejlődő országokkal kialakított kapcsolatok; In: Európa Kislexikon, BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999

<sup>2</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 188-199.

A két integrációs csoport között létrehozandó társulási viszonyról 1999 novemberében Brüsszelben kezdődtek meg a tárgyalások. Az első három tárgyalási forduló 2000-ben tartották a felek. Ezek még általános kérdésekkel foglalkoztak. 2001-ben újabb három tárgyalási fordulót sikerült lezárni. Ezek témái között szerepeltek a vámok, a nem vámjellegű kereskedelmi korlátozások, a szolgáltatás-kereskedelem és az üzleti kapcsolatok. A tárgyalások hetedik fordulójára 2002 áprilisában került sor Buenos Airesben. A tárgyalópartnerek a politikai fejezetre, a kooperációs fejezetre, valamint a kereskedelemkönnyítő intézkedésekre összpontosították a figyelmüket. Az említett fejezeteket a 2002. májusi madridi csúcstalálkozón gyakorlatilag sikerült is lezárni. A nyolcadik tárgyalási fordulót 2002 novemberében Brazília városában tartották. A fordulón a felek főleg technikai kérdésekről döntöttek. A tárgyalások alkalmat adtak egy külön kétoldalú találkozó megrendezésére is, melynek témája a borok és égetett szeszesitalok voltak. A 2003 márciusában, Brüsszelben tartott kilencedik forduló napirendi pontjai között szerepelt az árukereskedelem, a közbeszerzések, a befektetések, a szolgáltatások kereskedelme, az Interneten keresztül bonyolódó kereskedelmi ügyletek, a borok és égetett szeszesitalok kérdése, valamint egészségügyi és növény-egészségügyi előírások.

2003 júniusában Asunciónban Mercosur-csúcstalálkozót tartottak, melynek alkalmával a tagállamok elfogadtak egy újabb kezdeményezést, ami a vámunió és a közös piac megvalósítását tűzte ki célul. Közvetlenül a csúcstalálkozó után került sor Asunciónban a társulási egyezményről szóló tárgyalások tizedik fordulójára, melyen újra terítékre kerültek azok a kérdések, melyekről a korábbi fordulók során már folytak tárgyalások. A tárgyalások tizenegyedik fordulójára 2003 decemberében Brüsszelben, tizenkettedik fordulójára pedig 2004 márciusában Buenos Airesben került sor. Ezek után már csak néhány nagyobb horderejű kérdés maradt nyitva. A tizenharmadik fordulót 2004 áprilisában megint Brüsszelben rendezték. 2004. május 28-29-én az immár kibővült Európai Unió és Latin-Amerika képviselőinek mexikói csúcstalálkozója alkalmával az Unió és a Mercosur tárgyalói miniszteri szintű kereskedelmi megbeszélést tartottak. A tárgyalások tizennegyedik fordulójának 2004 júniusában Buenos Aires, tizenötödik fordulójának pedig 2004 júliusában Brüsszel adott otthont. A megállapodás megkötése előtti utolsó lépést a tervek szerint a 2004 októberében tartandó miniszteri szintű találkozó jelenti majd.

Azokat a kooperációs kapcsolatokat, melyek a Mercosur és az Európai Unió között állnak fenn, már az 1992-es intézményközi megegyezés megalapozta, majd az 1995-ben aláírt együttműködési keretegyezmény öntötte konkrét formába. Az 1995 óta megvalósított, vagy jelenleg is megvalósítás alatt álló projektek a támogatás széles területét ölelik fel. Ebbe beletartozik a Mercosur számos testületének intézményi támogatása, melyre összesen több, mint 2,5 M EUR-t szánt az Unió. A Mercosur tagországok által létrehozandó közös piac támogatására több, mint 7 M, a vámok harmonizációjára 5,3 M EUR-t kaptak a tagállamok. A támogatás egyéb területei az állat- és növény-egészségügyi szabályok (6 M EUR), a statisztikai harmonizáció (több, mint 4 M EUR) és a technikai szabványok (majdnem 4 M EUR). 2002 szeptemberében az Európai Unió Bizottsága elfogadott egy, a Mercosurral foglalkozó regionális stratégiai dokumentumot, melynek értelmében az Unió 48 M EUR értékű támogatásban részesíti a Mercosurt, s ezzel szándékai szerint hozzájárul a dél-amerikai integrációs csoport egységes belső piacának létrehozásához, az intézményi keretek kialakításához, valamint a civil társadalom erősítéséhez.



Az Európai Unió a Mercosur tagállamaival általában már az 1980-as években kialakított kétoldalú kooperációs kapcsolatokat. Ezek kezdetől fogva nagy fontossággal bírtak a támogatott országok szempontjából, azonban objektív jelentőségük és a támogatásokat fedező pénzügyi eszközök mennyisége a legutóbbi évtizedben nőtt meg igazán. Az Európai Unió a 2000-tól 2006-ig terjedő időszakban minden tagállamnak annyit juttat, amennyit az egyes országokról 2002-ben elfogadott kooperációs stratégiai terv célkitűzéseinek eléréséhez szükségesnek ítélt. A legnagyobb összeget Brazília kapja. Az Európai Unió tagállamai közül Németország, az Egyesült Királyság, Spanyolország, Olaszország és Hollandia jár az élen a Mercosur tagországainak támogatása tekintetében.

#### **4.2. A gazdasági kapcsolatok fejlődése**

Mivel Spanyolország és Portugália csatlakozásával 1986-tól nagyobb hangsúlyt kapott az a térség, mely a gyarmati korban a két ország uralma alá tartozott, az 1990-es években lehetségessé vált, hogy az Európai Unió egyes latin-amerikai partnerekkel a közös kül- és biztonságpolitika keretében sajátos politikai párbeszédet kezdjen. 1995-ben a Közösség együttműködési megállapodást írt alá a Mercosurral, 1996-ban Chilével, 1997-ben pedig Mexikóval. Ugyanezzel a három partnerrel kezdett tárgyalásokat kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodás kötéséről is.<sup>1</sup> Az említett megállapodások közül a Mercosurral kötött interregionális együttműködési keretegyezmény bír a legnagyobb jelentőséggel, melyet az Európai Közösség és tagállamai, valamint a Dél-amerikai Közös Piac és tagállamai Madridban írtak alá.

Az egyezmény kilenc fejezetből áll, melyek közül az elsőkben az aláírók kinyilvánítják, hogy a megállapodás célja a két régió kapcsolatainak erősítése s egy, a két fél között kötendő társulási megállapodás feltételeinek megteremtése. Az egyezmény további fejezetei foglalkoznak a kereskedelemmel, valamint a gazdasági és intézményes együttműködéssel. Célul tűzik ki a két régió közötti kereskedelem WTO-szabályoknak megfelelő fokozatos liberalizálását az érzékeny termékek figyelembe vételével. Az árukereskedelmen kívül kitérnek a mezőgazdasági és ipari termékszabványokra, a vámügyi együttműködésre, a statisztikai adatok cseréjére és a szellemi tulajdon védelmére is.

A szerződés értelmében az együttműködés célja a két régió versenyképességének javítása, gazdaságuk fejlesztése, a technikai és tudományos haladás előmozdítása, az életszínvonal emelése, valamint a felek közötti gazdasági kapcsolatok bővítése és diverzifikálása. Az üzleti együttműködés magában foglalja a tőkeáramlások ösztönzését, az ipar modernizálását, a két integrációs szervezet gazdasági szereplői közötti együttműködés serkentését, valamint a kis- és középvállalkozások segítségét.

A kilencedik fejezet által tartalmazott záró rendelkezések után következik az Európai Unió és a Dél-amerikai Közös Piac közös nyilatkozata a politikai párbeszédéről. A nyilatkozat szerint a regionális integráció a harmonikus gazdasági és szociális fejlődés előmozdításának fontos eszköze lehet, emellett pedig az integrációban részt vevők világgazdasági versenyképességének javításához is hozzájárulhat. A nyilatkozat rögzíti a felek megegyezését rendszeres találkozókat szervezéséről, mind állam- és kormányfői, mind miniszteri szinten.

---

<sup>1</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p 102-107.

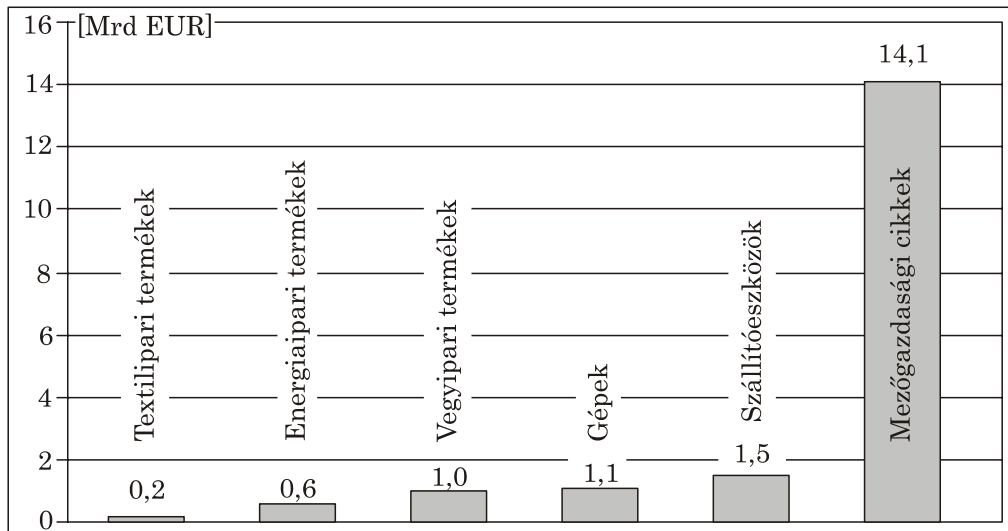
Miután 1999-ben az Európai Unió és a Mercosur között megkezdődtek a tárgyalások a társulási megállapodás megkötéséről, a Mercosur tagállamai számára elérhető közelségbe került az az idő, amikor az Európai Unió kiterjedt külkapcsolati rendszerében azon országok között szerepelhetnek, melyek az Unióval társulási (preferenciális) kapcsolatban állnak.

### **4.3. Kétoldalú kereskedelmi és tőkekapcsolatok az Európai Unió és a Mercosur között**

Az Európai Unió és a Mercosur tagországai közötti árukereskedelem volumene az utóbbi években jelentős mértékben megnőtt: míg 1990-ben összesen 18,9 Mrd EUR-t tett ki, 1998-ban már elérte a 42,5 Mrd EUR-t. A Mercosurból érkező uniós import 1990-ben 14,2 Mrd EUR értékű volt, ami 3,2%-os részesedést jelentett az összimportból. 2002-ben az Unió 24,1 Mrd EUR, 2003-ban pedig 25,8 Mrd EUR értékben importált a Mercosur országaiból, ami 2,4%-os, illetve 3%-os részesedés eléréséhez volt elég. Az Európai Unió jelenleg nagyjából ötször annyit importál a Mercosurtól, mint az Egyesült Államok, s ezzel a Mercosur első számú partnere. Az Unió Mercosurba irányuló exportja 1990-ben 5,7 Mrd EUR értéket ért el, ami az összes exportból 1,4%-os részesedésre volt elég. Az export 2002-ben 18,2 Mrd EUR-t, 2003-ban viszont már csak 15,6 Mrd EUR-t tett ki, ami mindkét évben 1,8%-os részesedést jelentett. A szolgáltatások kereskedelmére vonatkozó 2000-es adatok szerint az Európai Unió szolgáltatásexportja 5,5 Mrd EUR, szolgáltatásimportja pedig kicsit kevesebb: 4,5 Mrd EUR volt. 2001-ben exportja 4,9 Mrd EUR-ra csökkent, importja viszont 4,6 Mrd EUR-ra nőtt. 2002-ben exportja már csupán 4,4 Mrd EUR-t, importja pedig 4,1 Mrd EUR-t tett ki.

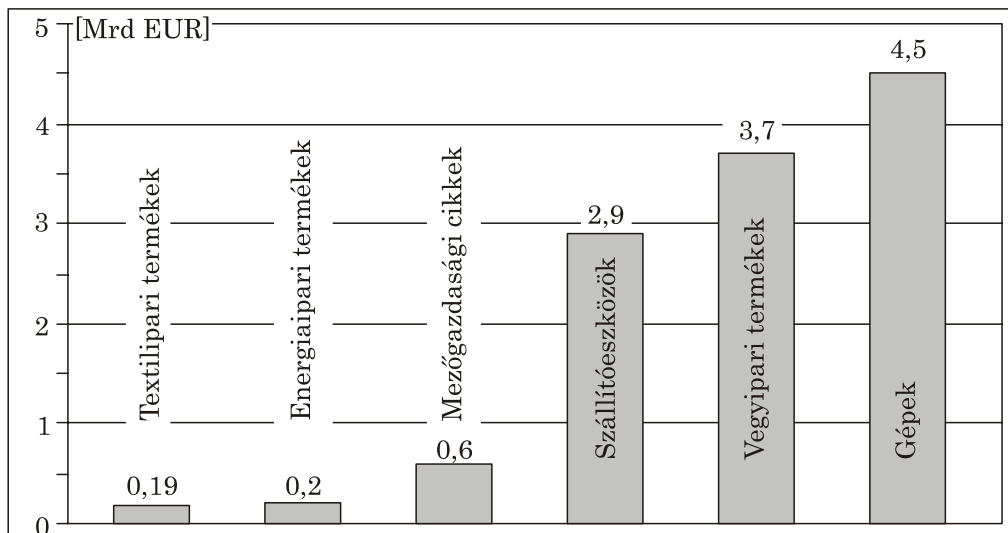
Az Európai Unió kivitelét, illetve behozatalát összehasonlítva látható, hogy a Mercosur külkereskedelmi mérlege az összes vizsgált évben pozitív volt az Unióval szemben. A Közösség kereskedelmi mérleghiánya a Mercosurral való relációban 1990-ben 8,6 Mrd EUR-t, 2001-ben viszont már csak kb. 250 M EUR-t tett ki, 2002-ben azonban 5,9 Mrd EUR-ra, 2003-ban pedig csaknem 10,3 Mrd EUR-ra nőtt.

Az árucserre-forgalom szerkezetét vizsgálva kiderül, hogy az Európai Unió importjának túlnyomó többségét 2003-ban a mezőgazdasági cikkek képviselték 14,1 Mrd EUR értékkel. A mezőgazdasági termékek nagy része vámmentesen, vagy alacsony vámmal jut az Európai Unió piacára. Az agrárcikkek kereskedelmében 2003-ban a Mercosurnak kb. 13,5 Mrd EUR-s többléte volt az Európai Unióval szemben. A Mercosur tagországainak az Unió felé irányuló agrárexportja néhány termék köré csoportosul. Ilyen termékek a szója, az olajos magvak, a kávé, a narancslé, a dohány, a különböző húsok, a gyümölcsök, a lazac és a földimogyoró. A 2003. évi adatok szerint jelentősnek mondható még az 1,5 Mrd EUR értékű járműimport, és a gépek 1,1 Mrd EUR behozatala. Vegyi anyagokat 1 Mrd EUR, energiaipari termékeket 0,6 Mrd EUR értékben importált az Unió. A textíliák importja 0,2 Mrd EUR-t tett ki.



1. ábra

Az Európai Unió Mercosurból származó 2003. évi importja termékcsoportonkénti bontásban (Mrd EUR)<sup>1</sup>



2. ábra

Az Európai Unió Mercosurba irányuló 2003. évi exportja termékcsoportonkénti bontásban (Mrd EUR)<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2004.

<sup>2</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2004.

Az Unió exportjában 2003-ban az egyes termékcsoportok aránya valamivel kiegyensúlyozottabb volt, mint az importban. 4,5 Mrd EUR-t tett ki a gépek exportja, 3,7 Mrd EUR-t a vegyipari termékek és 2,9 Mrd EUR-t a járművek kivitele. Kisebb jelentőségű volt a mezőgazdasági cikkek 0,6 Mrd EUR értékű exportja. Az Európai Unió agrárexportjának felét három termékcsoport teszi ki: a szeszesitalok, a szarvasmarha és egyéb állatok tenyésztéséhez kapcsolódó élelmiszerek, illetve a kakaóból készült termékek. Az energiaipari termékek exportja 2003-ban 0,2 Mrd EUR-t, a textilipari kivitel pedig mindössze 0,19 Mrd EUR-t tett ki.

Az Európai Unió és a Mercosur közötti kereskedelem szerkezete egy fejlett és egy kevésbé fejlett régió közötti kapcsolatokra utal. Ezt mutatja a Mercosur exportjában a mezőgazdasági cikkek kiemelkedően nagy aránya, a másik oldalon pedig a gépgyártás termékeinek, illetve a járműveknek jelentős exportja.

Országok szerinti bontásban az Európai Unió legfontosabb partnere Brazília, mely az Unió partnereinek sorában a latin-amerikai országok között az első helyen áll.<sup>1</sup> 2003-ban az Európai Unió Brazíliával folytatott összes kereskedelme meghaladta a 31 Mrd EUR-t, melyből az Európai Unió importja kb. 18,6 Mrd EUR-t, exportja pedig kb. 12,4 Mrd EUR-t tett ki. A két fél közötti kereskedelem Brazília összes külkereskedelmének több, mint 26,5%-át, míg az Unió kereskedelmének kb. 1,7%-át jelentette. Az Európai Unió Brazíliából származó importjában a legjelentősebb tételek az élelmiszerek és élőállatok (30%), a nyersanyagok (28,1%), a feldolgozóipari termékek (15,1%), a gépek és szállítóeszközök (5,37%) és a vegyipari termékek (4,3%) voltak.

Az Európai Unió exportjának nagy részét pedig a gépek, gépi berendezések és szállítóeszközök (50,3%), a vegyipari termékek (22,6%) és a feldolgozóipari termékek (11%) képviselték. A kétoldalú kereskedelemben gondokat okoz, hogy bár Brazília számos lépést tett a kereskedelem liberalizálása érdekében, még mindig jelentős vám- és nem vámjellegű akadályok gátolják az Európai Unió termékeinek brazil piacokra jutását. Ráadásul Brazília magasabb vámokat alkalmaz a késztermékekre, mint a félkészekre és a nyersanyagokra, ami érzékenyen érinti az Európai Unió nagyrészt késztermékekből álló exportját. Az Európai Unió és Brazília között 2002-ben kétoldalú egyezmény született a textilipari termékek kereskedelmére vonatkozóan. Ebben az Európai Unió vállalta, hogy felemeli a Brazíliára érvényes textilkvótákat, Brazília pedig beleegyezett, hogy nem alkalmaz nem vámjellegű korlátozásokat az Európai Unióval szemben.

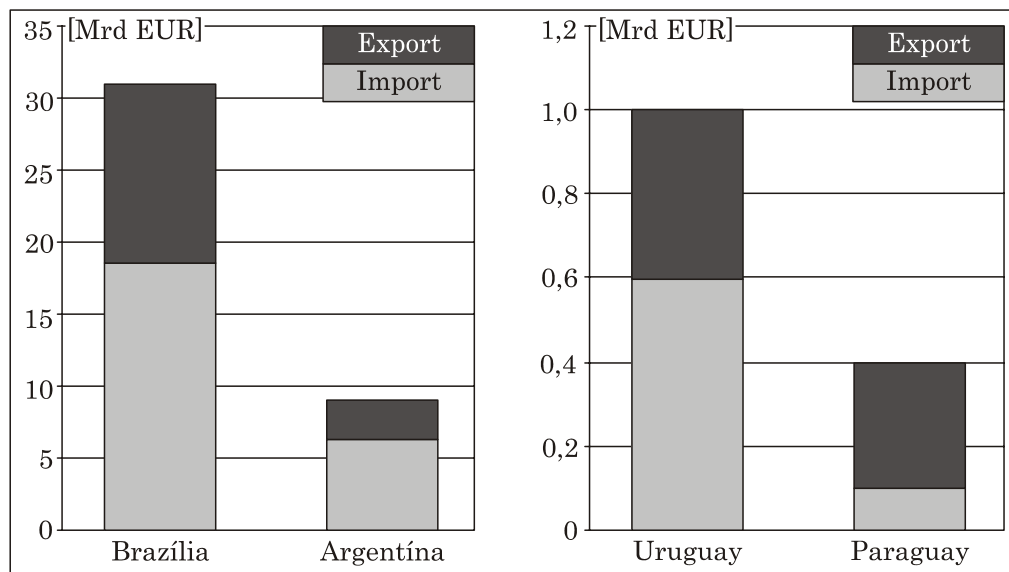
Az Európai Unió Argentínával folytatott kereskedelmének összértéke 2003-ban elérte a 9 Mrd EUR-t. Ezen belül az Európai Unió importja nagyjából 6,3 Mrd EUR-t, exportja pedig kb. 2,7 Mrd EUR-t tett ki. A bilaterális kereskedelem Argentína összes külkereskedelmének 21%-át, míg az Unióénak 0,5%-át jelentette. 2002-ben, az argentin válság idején egyedül az Európai Unió növelte jelentős mértékben az Argentínából származó importját. Az Unióba irányuló argentin export túlnyomó részét (76,2%) 2003-ban a mezőgazdasági cikkek képviselték. Az Európai Unió Argentína első számú agrárkiviteli piaca: a Közösség tagországai részesülnek Argentína összes agrárkivitelének több, mint egyharmadában. Az Európai Unióba irányul az argentin marhahús exportjának mintegy 54-56%-a, a tengeri halénak 50%-a, a

---

<sup>1</sup> External and Intra-European Union Trade – Statistical Yearbook; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2002

halkonzervek és -készítmények kivitelének 34-35%-a, a friss gyümölcsökének több, mint 60%-a, a zöldségekének mintegy 30%-a, a mézének közel 55%-a, az állati takarmányokének 65%-a és a bor exportjának közel 30%-a. Emellett Argentína az egyetlen latin-amerikai ország, melynek biotermékei bejuthatnak az Unió piacára. Az Unió belső támogatásainak csökkentése 2005-től jóval előnyösebb helyzetet teremt az argentin termelők számára többek közt a búza, a marhahús, valamint a tej és a tejtermékek exportját illetően. Mindezek ellenére az EU-argentin együttműködés legérzékenyebb pontja a mezőgazdasági eredetű termékek kereskedelme.

A mezőgazdasági cikkekéhez képest kevésbé jelentős volt 2003-ban a vegyipari cikkek (3,2%), valamint a szállítóeszközök (3,17%) aránya. Az Európai Unió exportjában domináltak a vegyipari termékek (25,9%), a gépek (25,9%) és a szállítóeszközök (14,8%). Kisebb részt képviseltek a mezőgazdasági termékek (3,7%). Az Európai Unió szolgáltatásimportja 2002-ben összesen 0,8 Mrd EUR-t, szolgáltatásexportja pedig 1 Mrd EUR-t tett ki, tehát a szolgáltatások tekintetében az Európai Unió mérlege Argentínával szemben pozitív volt. A bilaterális kereskedelem volumenének nagyarányú növekedése ellenére Argentína sok szempontból zárt gazdaság maradt. A WTO tagországai közül például Argentína veszi igénybe a leggyakrabban a szervezet által biztosított védelmi mechanizmusokat. Az Európai Unióval fenntartott kapcsolatainak fejlődése érdekében további lépéseket kell tennie piacának liberalizálása érdekében.



3. ábra  
Az Európai Unió összes kereskedelme a  
Mercosur egyes tagállamaival 2003-ban (Mrd EUR)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2004.

Uruguay esetében a bilaterális kereskedelem értéke 2003-ban elérte az 1 Mrd EUR-t, melyből az Európai Unió importja 600 M EUR, exportja pedig 400 M EUR volt. A két fél közötti kereskedelem Uruguay összes külkereskedelmének 19%-át, az Unióénak viszont csak 0,1%-át jelentette. Az Európai Unió importjának nagy részét tették ki a nyersanyagok (36,4%), a mezőgazdasági nyersanyagok és élelmiszerek (35,7%), valamint a feldolgozóipari termékek (18,4%). Az Európai Unió áruexportjából nagy részt képviseltek a vegyipari termékek (33,1%), a gépek és szállítóeszközök (24,2%), a feldolgozott termékek (10,6%), a szeszesitalok és dohányárúk (6,7%), valamint az élelmiszerek és élőállatok (5,5%).

Az Európai Unió és Paraguay közötti kereskedelem nem jelentős, 2003-ban csupán 400 M EUR-t tett ki, amiből az Európai Unió importja 300 M EUR, exportja pedig kb. 100 M EUR volt. A kétoldalú kereskedelem a paraguayi összes kereskedelem 12,1%-át, míg az uniós összes kereskedelem 0,02%-át adta. Az Európai Unió importjában nagy részt képviselnek a mezőgazdasági termékek (85,3%). Paraguay agrárkivitelének fő cikkei a szójabab, a húsfélék és a gyapot. Viszonylag jelentős még a vegyipari termékek importja (1,4%), valamint a textilipari import (0,9%). Az uniós export nagy részét a vegyipari termékek (21%), a mezőgazdasági cikkek (14%), a szállítóeszközök (12,3%), az áramtermelő gépek (9,8%), valamint az irodai gépek és telekommunikációs eszközök (3,3%) jelentik.

A jelentős és egyre bővülő kétoldalú kereskedelem és a szaporodó kereskedelmi egyezmények ellenére az Európai Unió és a Mercosur között gyakoriak a súrlódások. Az Unió a textil- és konfekcióipar, a cipőgyártás, a gépjárműipar, a szabadalmi eljárások és a szellemi tulajdon védelme terén emel kifogásokat. Helyteleníti a dél-amerikai vámunió magas külső importvámjait, illetve a nehézkes növény- és állategészségügyi eljárásokat is. A Mercosur az Európai Unió agrárszubszenciós politikája ellen tiltakozik, melyek hátrányosan hatnak többek közt az olívaolaj, a gabona, illetve a bőr- és szőrmeipari termékek exportjára. A Dél-amerikai Közös Piac ezen kívül különféle panaszokat nyújtott be a WTO-hoz az Európai Unió nem vámjellegű akadályaival kapcsolatban, például a szója, a marha- és csirkehús, az azonnal oldódó kávé, a cukor, a gyümölcslel-koncentrátumok és a dohány kereskedelmét illetően.

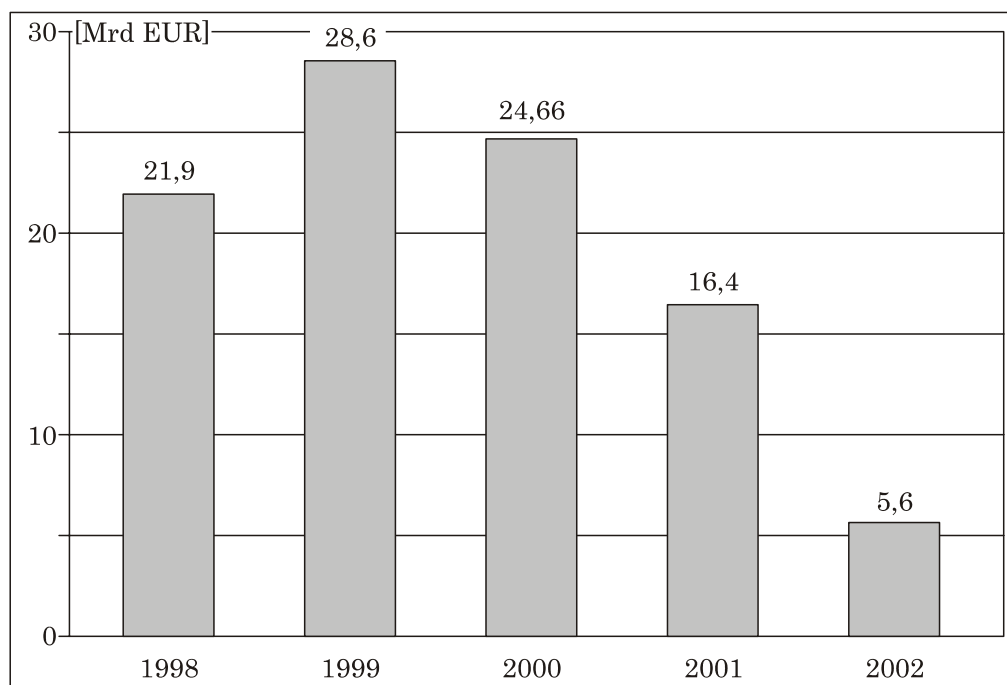
A latin-amerikai integrációs tömörülések közül egyértelműen a Mercosur vonzotta és vonzza a legtöbb külföldi befektetést. Az 1990-es évek második felében dinamikusan növekedni kezdett a térségbe áramló külföldi működőtőke mennyisége, de problémát okozott, hogy a Mercosur tagországok nem fordítottak kellően nagy figyelmet a befektetések minőségére, illetve arra, hogy azok valóban hozzájárulnak-e a fogadó ország gazdasági teljesítményének javításához, termelékenységének és versenyképességének növeléséhez.<sup>1</sup>

1999-ben az Unió országaiból 28,6 Mrd EUR értékű működőtőke érkezett a térségbe, s az összes uniós befektetésnek ez 9,2%-át tette ki. 2000-ben a Közösség már csak 24,66 Mrd EUR értékben fektetett be a Mercosur országaiba, s ez az összes uniós befektetés 6,8%-a volt. 2001-ben az Európai Unióból 16,4 Mrd EUR értékű közvetlen működőtőke áramlott a Mercosur tagországaiba, azokból pedig összesen 0,8 Mrd EUR érkezett az Európai Unióba. A tőkeáramlások mérlege tehát az Unió 15,6 Mrd EUR-s többletét mutatta. 2001-ben egyébként az Európai Unió által a

---

<sup>1</sup> Buzás Sándor: A Mercosur tíz éve; In: Kihívások 152. szám, 2002 január, MTA Világgazdasági Kutatóintézet

Mercosur országaiban felhalmozott befektetés-állomány 127,3 Mrd EUR-t tett ki, míg a dél-amerikai országok európai befektetés-állománya mindössze 3 Mrd EUR-t. 2002-ben a két régió között áramló közvetlen működőtőke mennyisége visszaesett: az Unió csupán 5,6 Mrd EUR értékben fektetett be a Mercosur országaiban, igaz, azok uniós befektetései elérték a 0,7 Mrd EUR-t. 2002-ben tehát az Unió befektetésállománya 132,9 Mrd EUR, a Mercosuré pedig 3,7 Mrd EUR volt. 2002-ben egyébként az Európai Unióba érkező közvetlen működőtőke 0,77%-a származott a Mercosur országaiból, míg a kimenő források 4,28%-a érkezett azokba. A 2002. év végére az Európai Unió teljes közvetlen működőtőke állományának 0,33%-a volt Mercosur-befektetés, míg az Európai Unió által külső országokban befektetett állomány 6,96%-át alkották a Mercosur országaiba irányult források.



4. ábra

*Az Európai Unió Mercosurban eszközölt közvetlen működőtőke-befektetéseinek alakulása (Mrd EUR)<sup>1</sup>*

Mint a fenti adatokból is látható, az 1990-es években tapasztalt nagy felfutás után 2000-tól kezdve csökkenni kezdett a Mercosur tagállamaiba áramló működő tőke mennyisége. A Mercosurba és Chilébe érkező összes közvetlen működő tőke 2002-ben 35%-kal esett vissza. Ehhez hozzájárult Argentína és Uruguay válsága, illetve Brazília és Chile gazdasági növekedésének lassulása is.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2002.

<sup>2</sup> <http://www.worldbank.org/prospects/gep2004/index.htm>

A Mercosur tagországai között az utóbbi években éles verseny alakult ki a külföldi tőke becsalogatására, ami károsan hat a térség stabilitására. A tőkebeáramlás fokozásához egységes befektetői szabályozásra és az infrastruktúra fejlesztésére lenne szükség a Mercosuron belül.<sup>1</sup>

2002-re az Európai Unió által Brazíliában befektetett teljes tőkeállomány elérte a 78 Mrd EUR-t. Az országban eszközölt befektetések csaknem fele az Európai Unió országaiból származik. A befektetések legnagyobb része a telekommunikáció, az energiaipar, a pénzügyi szolgáltatások, az autógyártás, a mezőgazdasági ipar és a kiskereskedelem területén valósul meg. Azonban a Mercosur tagállamaiba irányuló közvetlen működő tőke befektetések volumenének csökkenése Brazíliát is súlyosan érinti. 1999-ben az Európai Unió országai még 12,1 Mrd EUR értékű befektetést realizáltak az országban, majd ez az érték 2000-ben elérte a 19,7 Mrd EUR-t, azonban 2001-re 7,4 Mrd EUR-ra esett vissza. Hasonló ütemben csökken a világ más fejlett országaiból érkező működő tőke értéke. 2001-ben összesen 22 Mrd USD értékű tőke érkezett Brazíliába, de ez 2002-ben 17 Mrd USD-ra csökkent. A visszaesés ellenére a térség országai közül továbbra is Brazília vonzza a legtöbb tőkét, sőt, Kína után és Mexikót megelőzve Brazília a világ fejlődő országai közül a második a beáramló közvetlen működő tőke mértékét tekintve. Jelenleg a brazil feldolgozóiparban rejlenek nagy lehetőségek.<sup>2</sup>

Argentína szintén fontos célpontja az uniós tagállamokból érkező tőkének. 2002-re a teljes, Európai Unió által eszközölt befektetés-állomány 52,3 Mrd EUR-t tett ki az országban. Az Európai Unió közvetlen tőkebefektetései Argentínában meghatározó szerepet játszanak az ipari termelési struktúra átalakításában és modernizációjában. Az 1990-es évek végén az összes befektetés 51%-át az EU tagországai adták (Spanyolország: 39%, Franciaország: 7%, Olaszország: 5%). Az összes befektetés 41%-a származott a NAFTA tagállamaitól, 9%-a pedig a Mercosur többi országától, főként Brazíliától. Azonban az Argentínában 2001 decemberében előállt helyzet bizonytalanná tette az ország helyzetét a további tőkebeáramlást illetően. A nemzeti valuta leértékelődése következtében a legnagyobb veszteséget: mintegy 10 Mrd USD-t a spanyol befektetők szenvedték el. Az 1999-es 16,6 Mrd EUR értékű uniós befektetéshez képest a 2000-es 5,3 Mrd EUR értékű befektetés rendkívül nagy visszaesést jelentett. Az Unióból érkező közvetlen működő tőke volumene 2001-ben is csak 8 Mrd EUR volt. Az argentin válság nem csak az európai, hanem más külföldi tőkebefektetőket is óvatossá tett, noha Argentína alapvetően kedvező terepet és alacsony árakat kínál többek között a természeti erőforrások kiaknázására irányuló befektetések számára. A legnagyobb lehetőségek a bányászatban, a halászatban, az erdészetben és az energiaiparban rejlenek.

A gazdasági reformok Uruguayban is növelték az európai befektetők lehetőségeit. 2002-ben az Európai Unió által Uruguayban befektetett teljes tőkeállomány elérte a 2,3 Mrd EUR-t. 1999-ben és 2000-ben az Unió még csak 0,1 Mrd EUR értékű működő tőkét áramoltatott Uruguayba, de ez az érték 2001-ben elérte a 0,9 Mrd EUR-t.

---

<sup>1</sup> Buzás Sándor: Latin-Amerika az új évezred küszöbén; In: Magyar Tudomány 47. évfolyam, 2002/7. szám; p. 863-869.

<sup>2</sup> FDI Flows into Latin America and the Caribbean Keep Falling; a letöltés helye: <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AAo/EN/menu/boletinInt.htm>



Paraguayban a tervezett privatizáció megvalósítására lenne szükség ahhoz, hogy az európai befektetők komolyabb mennyiségű működő tőkét vigyenek az országba. Amíg erre nem kerül sor, addig a befektetések volumene igen szerény marad.

## **5. AZ ANDESI KÖZÖSSÉG ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATAI**

1969. május 26-án öt, az Andok vidékén fekvő ország: Bolívia, Kolumbia, Ecuador, Peru és Chile képviselői aláírták a Cartagenai Egyezményt, vagyis az Andesi Paktumot, mely egy tíz éven belül létrehozandó vámunió tervét tartalmazta. Ezzel létrejött az Andesi Közösség, más néven Andok Csoport, melyhez 1973-ban Venezuela is csatlakozott, Chile viszont 1976-ban kilépett a szervezetből.

Az Andok Csoport létrehívásának célja a kiegyensúlyozott és harmonikus fejlődés biztosítása, a növekedés gyorsítása, a regionális integrációs folyamatban való részvétel ösztönzése, s végül a népesség életszínvonalának emelése volt. Az Andesi Közösség által eddig elért eredmények között említhető, hogy 1993-ban a tagországok szabadkereskedelmi övezetet hoztak létre, 1995-ben pedig közös külső vámokat állapítottak meg. Lépések történtek a szolgáltatáskereskedelem liberalizálása érdekében is. Az Andesi Közösségen belüli kereskedelem a belső vámok eltörlése következtében 1990 és 1998 között a négyszeresére nőtt. Növekedett a külföldről beáramlott tőke mennyisége is.

Az andesi integráció megközelítőleg 4 710 000 km<sup>2</sup>-es, a Karib-tenger és a Csendes-óceán partjai között fekvő területet ölel fel. Lakóinak száma 113 M körül van, és rendkívül gyorsan nő. Gazdasági fejlettség tekintetében jelentős eltérések mutatkoznak a tagok között. Amíg például Venezuela a világ ötödik és Latin-Amerika első számú kőolaj-exportőre, addig Bolíviának még tengerpartja sincs, és Dél-Amerika egyik legszegényebb országa. Az andoki országokban, elsősorban Kolumbiában, de Peruban és Bolíviában is súlyos problémát jelent az illegális kábítószer-termelés és -kereskedelem, főleg a kokacserje termelése és a kokalevelek exportja.

Az Andok Csoport összes GDP-je 2003-ban 270 Mrd EUR, egy főre jutó GDP-je pedig 2340 EUR volt, s ennek eloszlása a különböző társadalmi csoportok között rendkívül egyenlőtlen.

### **5.1. Az Andesi Közösség és az Európai Unió politikai és kooperációs kapcsolatai**

Az andesi országok történelmében a legfontosabb egyezés a gyarmati múlt, mely a spanyolok megjelenésével kezdődött az 1500-as évek elején. Az 1530-as években már mind az öt ország spanyol uralom alá tartozott, mely alól SIMÓN BOLÍVAR és harcostársai szabadították fel azokat az 1820-30-as években. Európa számára az öt ország közül kettő történelmének következő fontos állomását a második világháború jelentette, melybe Peru 1942 februárjában, Venezuela pedig 1945 februárjában lépett be a szövetségesek oldalán.

A valódi kapcsolatfelvételre azonban – csakúgy, mint a többi latin-amerikai ország esetében – az Andok Csoport országaival is csak az 1970-es évektől került sor. 1983-ban kereskedelmi és gazdasági együttműködési keretmegállapodás jött létre az Európai Közösség és az Andesi Közösség országai között. Az Európai Közösség 1987-es nyilatkozata a Latin-Amerikával való politikai párbeszéd megkezdéséről az Andok Csoport országait is érintette.

A két régió között napjainkban is folyó politikai dialógus jogi kereteit az Európai Unió és az Andesi Közösség, illetve annak tagországai között 1993-ban megkötött és 1998-ban életbe lépett együttműködési keretmegállapodás adja. 1996-ban Rómában közös nyilatkozat született a párbeszéd megkezdéséről, mely azóta főként a

közép-amerikai országokkal és a Rio Csoport tagjaival tartott rendszeres tanácskozások keretein belül folyik.

Az Andesi Közösség tagjainak közelmúltbeli történelmét általában a belpolitikai viszonyok kaotikus volta, a félkatonai szervezetek tevékenysége, a puccsok és terrorakciók, a korrupció, esetenként pedig a diktatórikus hatalomgyakorlás határozták meg. A legutóbbi évtizedben megkezdődött ezen országokban a demokratizálódási folyamat, azonban a demokratikus hagyományok hiánya és a bizonytalan gazdasági helyzet időről időre veszélybe sodorja a már elért eredményeket.

Az utóbbi néhány évben az Európai Unió és az Andesi Közösség párbeszédének folytatása érdekében tartott magas szintű találkozók az andoki országok vezetői többször kezdeményezték, hogy a két integrációs tömörülés magasabb szintre emelje kapcsolatait, és az Andok Csoport országai azon országok sorába kerülhessenek az Unió külkapcsolati rendszerében, melyekkel a Közösség társulási viszonyon alapuló kapcsolatokat tart fenn. A 2000-ben Vilamourában tartott találkozón a miniszterek megbízták az Európai Unió Bizottságát és az Andesi Közösség Főtitkárságát, hogy készítsen tanulmányt a két régió gazdasági és kereskedelmi kapcsolatainak helyzetéről, s ezáltal tegye lehetővé a társulási megállapodásról folyó tárgyalások megkezdését.

2002 decemberében az Európai Unió Bizottsága ajánlást fogalmazott meg a Tanácsnak, hogy az hatalmazza fel tárgyalások kezdeményezésére az Unió és az Andok Csoport, illetve tagországai között, azzal a céllal, hogy a felek között létrejöheszen egy új, politikai párbeszédéről és együttműködéséről szóló megállapodás. 2003 májusában a tárgyalások megkezdődtek, októberben le is zárták azokat, decemberben pedig Rómában aláírták az említett megállapodást. A 2004-es guadalajarai csúcstalálkozó alkalmával az Európai Unió és az Andesi Közösség képviselői megállapodtak abban, hogy a következő cél a szabadkereskedelmet is magában foglaló társulási megállapodás megkötése lesz.

Ami a kooperációs kapcsolatokat illeti, Latin-Amerikában az Andok-régió volt az első, mellyel az Európai Unió regionális együttműködési megállapodást kötött.<sup>1</sup> Az együttműködés jelenlegi szintjének jogi kereteit az 1993-ban aláírt regionális együttműködési keretmegállapodás jelenti, mely külön fejlesztési záradékot is tartalmaz. A két régió közötti kooperációnak az a magas szintű párbeszéd adott lendületet, melyet 1995-ben kezdtek egymással az Európai Unió Trojkájának tagjai és az andoki országok drogügyekért felelős miniszterei a drogok terjedésének megfékezéséről. A párbeszéd eredményeként 1995-ben a megosztott felelősség elvét figyelembe vevő bilaterális megállapodás született az Unió Bizottsága és az összes andoki állam között a drogok, illetve a drogok előállítására alkalmas kémiai anyagok, elővegyületek kereskedelmének visszaszorításáról és felhasználásának megelőzéséről, illetve a megtett lépések rendszeres felülvizsgálatáról. Az egyezmény 1997-ben lépett életbe.

Az Andok-régió számára az Európai Unió az első számú donor a segélyeket és pénzügyi kölcsönöket illetően. Az 1992-2000-es időszakban évenként 5 és 10 M EUR értékű támogatásban részesült az Andok Csoport, ami az összes támogatásra szánt uniós forrás 6%-át jelentette. Az 1996 és 2000 között elfogadott projektek

---

<sup>1</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 188-199.

nagy része az andesi belső piaccal, illetve a két régió közötti gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok jelenlegi helyzetével és jövőbeli kilátásaival foglalkozott. 2000-ben a Bizottság jóváhagyta azt a programot, melynek keretében út épült Peru és Ecuador között, hogy elősegítse a két ország közötti béke megteremtését. 2001-ben az Európai Unió támogatásai főleg a szociális infrastruktúra és a szolgáltatásszektor területére irányultak. 2002-ben a Bizottság az andoki országokkal foglalkozó új regionális stratégiát fogadott el a 2002-2006-os időszakra, és ennek értelmében három fő projektet hagyott jóvá. Ezek: a természeti katasztrófákra való felkészültség növelése (összesen kb. 11 M EUR támogatással), statisztikai együttműködés az EU és az Andesi Közösség között (5 M EUR) és az andoki régió stabilitása, valamint a régió országai közötti konfliktusok megelőzése (kb. 940 000 EUR). Ezen kívül a Bizottság jóváhagyta azt a regionális projektet, melynek célja a drogok előállítására alkalmas kémiai vegyületek elterjedésének megakadályozása (1,6 M EUR támogatással). Az Európai Unió 2004-re új, 7 M EUR értékű programot indított az Andok Csoport országai számára. Ezzel a civil szervezeteket és a regionális integráció elmélyítését kívánja támogatni.

A fentiekben tárgyalt támogatásokon túl az Andok Csoport a már említett, egész Latin-Amerikára kiterjedő horizontális programok keretei között is részesül uniós forrásokból. Ezen kívül az Európai Unió támogatásából az Andok Csoport országai bilaterális alapon is részesülhetnek. A támogatott területek összhangban állnak a Bizottság által 2002-ben minden andesi országról elfogadott országstratégiában kiemelt területekkel.

## **5.2. A gazdasági kapcsolatok fejlődése**

Az EK és az andoki országok között 1983-ban megkötött regionális együttműködési keretmegállapodás nem biztosított preferenciális elbánást az andoki országok számára, és nem tartalmazott pénzügyi segítségnyújtásról szóló cikkelyeket sem.<sup>1</sup> A megállapodás fő célja a két régió országai közötti kereskedelem fejlődésének ösztönzése, az ágazatok közötti együttműködés előmozdítása, valamint a tudományos és műszaki kooperáció támogatása volt. Az egyezményben a felek leszögezik, hogy bár a megállapodás nem preferenciális alapon jön létre, figyelembe veszik majd az andoki országok és a Közösség tagjainak eltérő fejlettségi szintjét. A kooperáció kiterjed a mezőgazdaságra, az energia- és agráriparra, a tudományos és technikai fejlesztésre, a foglalkoztatás növelésére, a regionális fejlesztésre, a környezetvédelemre, a vidékfejlesztésre és az élelmiszerellátás javítására. Ezen célok megvalósításához szükség van a szállítás és a távközlés fejlesztésére, illetve folyamatos információcserére. Az 1993-ban aláírt második – úgynevezett harmadik generációs – együttműködési keretmegállapodás lényegében az 1983-as egyezménnyel azonos bekezdéseket tartalmazott, s célja a gazdasági és politikai együttműködés elmélyítése volt.

Az Európai Unió a kétoldalú szerződéses kapcsolatok mellett ugyanakkor 1990-től kezdve az Andok Csoport országait az általános preferenciarendszer kedvezményezett körébe tartozó országok közé sorolta, így autonóm döntés alapján egyolda-

---

<sup>1</sup> Palánkai Tibor: Fejlődő országokkal kialakított kapcsolatok; In: Európa Kislexikon, BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999

lú támogatásban is részesíti őket.<sup>1</sup> Ezt a lépést a kábítószerek előállítására és terjedése, pontosabban az ez ellen való védekezés szükségessége indokolta. Az EK ugyanis ösztönözni kívánta olyan termékek termelését és exportját, melyek a latin-amerikai országok számára alternatívát jelenthetnek a kábítószer előállítására alkalmas növények és elővegyületek kereskedelmével szemben. Ehhez viszont nagyobb mértékű gazdasági, politikai és társadalmi stabilitásra volt szükség, mint ami akkor a térség országait jellemezte.

A GSP-elbánás meghatározott kvótákon belül vámmentességet biztosít az ipari kész- és félkész termékek nagy részére, és alacsonyabb vámokkal terheli a mezőgazdasági termékek jelentős körét. Célja, hogy megkönnyítse a fejlődő országok termékeinek uniós piacokra való jutását. A GSP-n belül a termékek négy kategóriába sorolhatók. Az elsőbe a nagyon érzékeny, főleg textilipari és vaskohászati termékek tartoznak. Az ezekre fizetendő vámok nagyságát a normál esetben alkalmazott közös vámok 85%-ában állapították meg. Az érzékeny termékek kategóriája főként vegyipari és elektronikai termékeket, cipőket, autókat foglal magában. Ezekre a normál esetben kivetett vámok 70%-a fizetendő. A harmadik kategória a kevésbé érzékeny termékek egész sorát jelenti, melyekre a támogatott országok a rendes vámok 35%-át fizetik. A negyedik csoportba tartozó nem érzékeny termékek pedig vámmentesen exportálhatók. Ezen kívül az andoki országok esetében külön listán határoztak meg egy sor – főleg mezőgazdasági – terméket, melyek szintén minden fajta kereskedelmi akadály alól mentesülnek. Ilyen például a tonhal, a sárgadinnye, a szezám, a dohány, illetve a zöldség- és gyümölcslevek, valamint a gyanta, a növényirtók és különböző vegyi anyagok.<sup>2</sup>

Az „andesi GSP”-t az Unió rendszeresen meghosszabbítja annak függvényében, hogy a latin-amerikai országok milyen eredményeket tudnak felmutatni a kábítószer elleni harcban. Mivel a GSP az Unió részéről egyoldalúan nyújtott preferenciális elbánást jelent, a támogatás bármikor megvonható a kedvezményezettektől, amennyiben a Közösség úgy ítéli meg, hogy bizonyos gazdasági vagy politikai feltételek nem teljesülnek.<sup>3</sup> Az andoki országok számára megállapított GSP 1994-ig volt érvényben, majd az 1995-2004-es időszakra – immár Venezuelát is bekapcsolva a rendszerbe – meghosszabbították és új elemekkel és feltételekkel egészítették ki a mechanizmust. 2001-ben a Miniszterek Tanácsa döntött a GSP megújításáról, s így annak új formája van életben 2002. január 1-jétől 2004. december 31-ig. 2002-ben Quitóban az Európai Unió és az Andesi Közösség képviselői tárgyaltak az eddig elért eredményekről és a további kilátásokról. Az andoki országok álláspontja szerint a GSP működésének hatékonyságát számos tényező gátolja, ezért a felek a statisztikai adatok és az információk rendszeres cseréjében állapodtak meg a kapcsolatok erősítése érdekében, és az Unió képviselői a politikai és gazdasági feltételek teljesülése esetén és a kábítószer elleni harc eredményeinek függvényében kilátásba helyezték a GSP meghosszabbítá-

---

<sup>1</sup> Palánkai Tibor: Fejlődő országokkal kialakított kapcsolatok; In: Európa Kislexikon, BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999

<sup>2</sup> de Lourdes Vásquez, María: Cómo y qué exportar? – Exportaciones entre la teoría y la práctica; a letöltés helye: <http://www.dinero.com.ve>

<sup>3</sup> Palánkai Tibor: Fejlődő országokkal kialakított kapcsolatok; In: Európa Kislexikon, BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999

sát a 2005 és 2014 közötti időszakra. 2003 decemberében a Miniszterek Tanácsa úgy döntött, hogy a GSP jelenlegi formája 2005-ben még érvényben marad.

### **5.3. Kétoldalú kereskedelmi és tőkekapcsolatok az Andesi Közösség és az Európai Unió között**

A GSP-nek és a legnagyobb kedvezményes elbánásnak köszönhetően az Andesi Közösség által exportált termékek megközelítőleg 80-90%-a vámmentesen jut az Európai Unió piacaira. Ennek következtében az Andok Csoport Európai Unióba irányuló exportja 1990 és 2000 között 60%-kal nőtt. Az Unió teljes kereskedelmében az Andesi Közösség csupán 0,8%-kal, míg az Andesi Közösség importjában az Unió 17%-kal, exportjában 12%-kal, összes kereskedelmében pedig 14%-kal részesedik, s ezzel az andoki országok számára a második legfontosabb kereskedelmi partner. Az export termékszerkezete egy fejlett és egy fejletlen régió közötti kapcsolatra utal, ugyanis az Unió exportjának 85%-a feldolgozott termék (főleg gépek, gépi berendezések és vegyipari termékek), az andoki országok exportjának viszont kb. 90%-át nyersanyagok és energiahordozók alkotják.

Az elmúlt évtizedek adatait figyelembe véve elmondhatjuk, hogy az Andesi Közösségből érkező uniós import előbb csökkent, majd nőni kezdett, míg az oda irányuló export kis visszaesést követően megnőtt. 1990-ben az uniós import 4,8 Mrd ECU-t tett ki, ami az összes importból való 1,1%-os részesedésnek felelt meg. 2000-ben ugyan az import 7,8 Mrd EUR-ra nőtt, de ez is csak 0,8%-os részesedés eléréséhez volt elég. 2003-ban az Európai Unió Andesi Közösségből származó importja 8,5 Mrd EUR-t tett ki, ami 0,9%-os részesedést jelentett az összes importból. Ugyanakkor az Európai Unióból az Andok Csoportba irányuló export értéke 1990-ben 3,6 Mrd ECU volt, ami 0,9%-os részesedésnek felelt meg, s 2000-ben az export értéke elérte a 6,8 Mrd EUR-t, azonban az összexportból való részesedés így is 0,7%-ra csökkent. 2003-ban az Európai Unió exportja 7 Mrd EUR-ra nőtt, az összes exportból való részesedés azonban 0,7% maradt.<sup>1</sup>

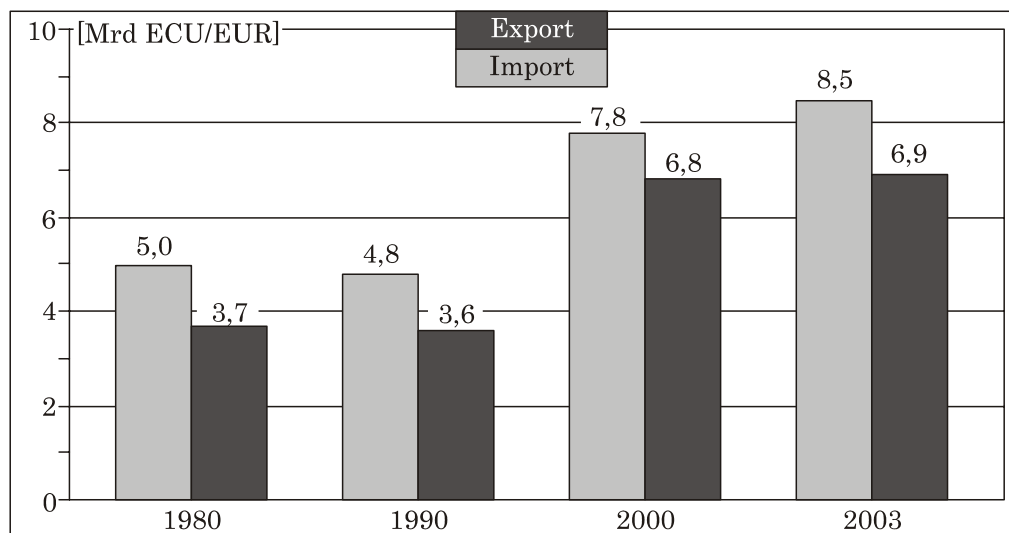
A kereskedelmi mérleg mindegyik vizsgált évben az Andesi Közösség aktívumát mutatta. 1990-ben az Andok Csoportnak 1,2 Mrd ECU-s többlete volt az Európai Unióval szemben. Ez 2003-ban elérte az 1,6 Mrd EUR értéket. A 2003. évi többlet Kolumbia, Peru és Ecuador pozitívumának volt köszönhető, míg Venezuela és Bolívia mérlege negatív lett az Unióval szemben.

A 2003. évi árucserforgalmat vizsgálva azt látjuk, hogy az Andesi Közösségből származó uniós import legnagyobb részét a mezőgazdasági és az energiaipari termékek képviselték 2,9 Mrd EUR-val, illetve 2,5 Mrd EUR-val. Utóbbiakat főleg Venezuela szállítja nagy mennyiségben az Unió piacára. Nagyjából 200 M EUR-t tett ki a vegyi anyagok és a textilipari termékek importja. Gépeket 100 M EUR, járműveket 40 M EUR értékben importált az Unió.

Az Európai Unió Andesi Közösségbe irányuló exportjának legnagyobb részét a gépek és a vegyipari termékek képviselték 2,2 Mrd EUR-val, illetve 1,4 Mrd EUR-val. Járművek és szállítóeszközök 700 M EUR, mezőgazdasági cikkek pedig 600 M EUR értékben kerültek kivitelre. A textilipari export értéke 180 M EUR-t, az energiaipari termékek kivitele pedig mindössze 100 M EUR-t tett ki.

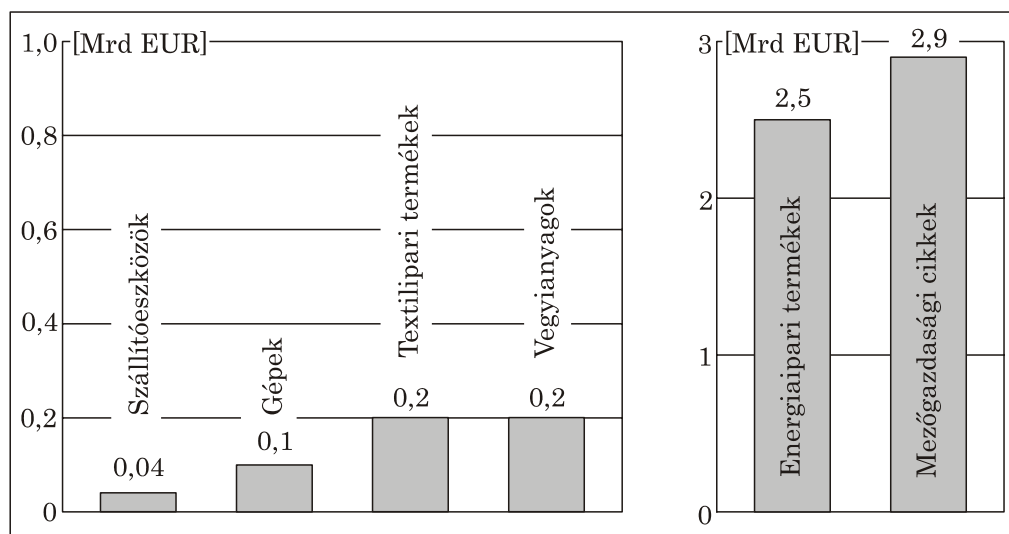
---

<sup>1</sup> External and Intra-European Union Trade – Statistical Yearbook; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2002



5. ábra

Az Európa Unió Andesi Közösséggel folytatott kereskedelmének alakulása  
(Mrd ECU/EUR)<sup>1</sup>



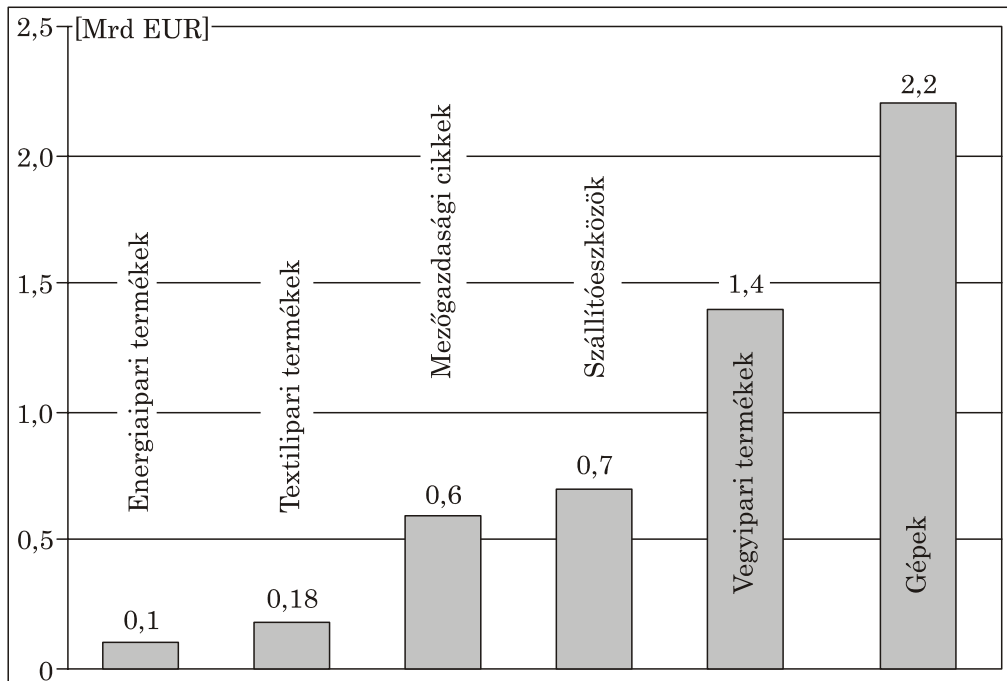
6. ábra

Az Európai Unió Andesi Közösségből származó 2003. évi importja termékcsoportonkénti bontásban (Mrd EUR)<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2003.

<sup>2</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2004.





7. ábra

*Az Európai Unió Andesi Közösségbe irányuló 2003. évi exportja termékcsoportonkénti bontásban (Mrd EUR)<sup>1</sup>*

Akár az export-, akár az importértékeket nézzük, az andesi országok elmaradnak a Mercosur országok mögött. A térségben az Unió legfontosabb kereskedelmi partnere Venezuela. 2003-ban a Venezuelába érkező közösségi export 3,1 Mrd EUR értéket ért el. Kolumbiánál ez az érték az adott évben 1,8 Mrd EUR volt. Peruba, illetve Ecuadorba 0,9 Mrd EUR értékben exportált az Európai Unió. A Bolíviába irányuló uniós export pedig csupán 0,2 Mrd EUR-t tett ki. Az uniós import Venezuelából 2003-ban 2,7 Mrd EUR volt. A Kolumbiából érkező import ennél valamivel kisebb: 2,3 Mrd EUR értéket ért el. Perutól szintén 2,3 M EUR, míg Ecuadortól 1,1 Mrd EUR értékben importált az Unió. A Bolíviából érkező import mindössze a 0,1 Mrd EUR értéket érte el.

Az Európai Unió számára az Andesi Közösség tagországai közül a szolgáltatások kereskedelmében is Venezuela és Kolumbia a legfontosabb partner. Az Uniónak a szolgáltatások terén a 2002. évi adatok szerint mindkét országgal szemben 0,4 Mrd EUR-s többlete volt. Venezuela Uniótól érkező szolgáltatásimportja az adott évben 1,1 Mrd EUR-t tett ki, exportja pedig csak 0,7 Mrd EUR-t. Kolumbia szolgáltatásimportja 0,8 Mrd EUR, exportja pedig 0,4 Mrd EUR volt. Ha a szolgáltatások importját és exportját összesítve vizsgáljuk, látszik, hogy az Európai Unió összes szolgáltatáskereskedelmében Venezuela 0,3%-kal, míg Kolumbia 0,2%-kal részesült.

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT-IMF 2004.

Alapjában véve az Európai Unió tagországai számára az Andok Csoport országai nem tartoznak a legkedveltebb célpontok közé a működőtőke befektetések szempontjából. Az andesi régióknak azonban létfontosságúak a Közösségből érkező befektetések, mivel az Andesi Közösség országaiban az Unió a második helyen áll a külföldi befektetők sorában. 2002-ben a három legnagyobb befektető Franciaország, Spanyolország és Németország volt, a tőlük érkező tőke az összes uniós befektetés 60%-át adta.<sup>1</sup>

A GSP megadása az andesi országoknak, valamint a részben ennek hatására megélénkülő gazdasági kapcsolatok az 1990-es években a tőkeforgalomra is pozitív hatással voltak. Az andesi integrációban eszközölt külföldi tőkebefektetések értéke az 1990-es 1,2 Mrd USD-ról 1998-ban 10,6 Mrd USD-ra nőtt. 1999-től kezdve azonban ez az érték csökkenni kezdett.

Az Európai Unió szempontjából az Andesi Közösség országai közül a tőkebefektetéseket illetően is Venezuela, illetve Kolumbia a legfontosabb partner. 1999-ben az Európai Unió 0,8 Mrd EUR értékű befektetést eszközölt Venezuelában. Ez az érték 2000-ben 2,2 Mrd EUR-ra nőtt, 2001-ben azonban 2 Mrd EUR-ra esett vissza. 1999-ben az Európai Unióból származó összes Venezuelában jelenlévő tőke 4 Mrd EUR-t tett ki. 2000-ben már elérte a 6,3 Mrd EUR-t, 2001-ben pedig a 8,4 Mrd EUR-t.

Kolumbiában ennél kedvezőtlenebb volt a helyzet. 1999-ben az Európai Unió 0,4 Mrd EUR értékű befektetést eszközölt országban, azonban 2000-ben 0,6 Mrd EUR-s tőke kivonásra került sor, ami 2001-ben is folytatódott, igaz, akkor már csak 0,1 Mrd EUR-s értékkel. 1999-ben az Európai Unióból származó kolumbiai befektetés-állomány 5 Mrd EUR-t tett ki. Ez az érték 2000-re a tőke kivonások következtében 4,8 Mrd EUR-ra csökkent, 2001-ben pedig már csak 4,7 Mrd EUR-t ért el.

## 6. A CARICOM ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATAI

1973. július 4-én Barbados, Guyana, Jamaica, valamint Trinidad és Tobago aláírták a Chaguaramasi Szerződést, mely a Karibi Közösség és Közös Piac alapító dokumentuma. Azóta csatlakozott a szervezethez Suriname, Grenada, Saint Vincent és a Grenadine-szigetek, Saint Lucia, a Dominikai Közösség, Antigua és Barbuda, Montserrat, Saint Kitts és Nevis, Haiti, a Bahama-szigetek és Belize. A Caricomnak tehát napjainkban tizenöt tagállama van.

A szervezet létrejöttének egyik legfőbb céljaként a tagok egy több szakaszban kialakítandó, a legtöbb termék esetében alkalmazandó közös külső vámrendszer 1998-ig történő létrehozását jelölték meg. 1987-ben a Karibi Közösség tagországai megállapodtak az integráció elmélyítésében és az egységes belső piac létrehozásában. 2001-re nagyjából sikerült megteremteni az egységes belső piac létrehozásához nélkülözhetetlen jogi és intézményi kereteket. A tagok az egységes belső piac kialakításától világgazdaságban betöltött súlyuk növekedését és fejlődésük gyorsulását várják.

A Caricom országainak együttes területe mindössze 622 000 km<sup>2</sup>. A tagországok nagyjából körülveszik a Karib-tengert. Lakosságuk összesen 34 M fő, és a térségre rendkívül magas népszaporulat jellemző.

Az egyes karibi országok gazdasági teljesítménye 2003-ban jelentősen eltért egymástól, de mindegyik tagállamról elmondható, hogy gazdaságuk fejlesztése te-

---

<sup>1</sup> European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2000; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2001

kintetében még számos tennivalójuk akad. A jelenlegi körülmények között ugyanis még az olyan alapvető közszolgáltatások biztosítása is kérdéses, mint az egészségügy és az oktatás. A 2001. szeptember 11-i terrortámadások az egész régió idegenforgalmára rossz hatással voltak.

### **6.1. A Caricom és az Európai Unió politikai és kooperációs kapcsolatai**

A három regionális integrációs csoport közül a Caricom tagjainak történelme főnódott össze a legszorosabban Európával, mivel ezen országok a 15. század végétől, azaz a gyarmatosítás kezdetétől fogva egészen a 20. század végéig szinte megszakítás nélkül különböző nyugat-európai hatalmak uralma alá tartoztak, sőt a 15 tagország közül Suriname-ot és Haitit leszámítva ma is minden állam a Brit Nemzetközösség tagja.

A Caricom tagországai közül nem egyet KOLUMBUSZ KRISTÓF fedezett fel az 1490-es években. A felfedezéseket követő évszázadokban britek, franciák és spanyolok küzdöttek a szigetekért, de a hollandok is érdekeltek voltak a térségben. A tagországok többsége csak az 1900-as évek végén vívta ki függetlenségét. Tehát amikor az Egyesült Királyság 1973-ban csatlakozott az Európai Közösséghez, a karibi országok egy része még uralma alatt állt, így a Közösség szempontjából ezek az országok a Római Szerződés által felállított „tengeren túli országok és területek” kategóriába tartoztak.<sup>1</sup> Bár a Brit Nemzetközösség mára inkább jelképes, laza társulássá vált, a karibi országokban hivatalosan napjainkban is az angol királynő uralkodik. Egyébként az országok többségének politikai életére a parlamentarizmus és a demokratikus berendezkedés jellemző.

Az Európai Unió és a Caricomhoz tartozó országok közötti politikai párbeszéd napjainkban főként a közös ACP-EU intézmények keretei között folyik. Szubregionális szinten minden évben specifikus párbeszédre kerül sor az Európai Bizottság és a Cariforum között, mely alkalmat ad az aktuális és kölcsönös érdeklődésre számot tartó témák megvitatására. Azonban az Európai Unió külső kapcsolatrendszerében a karib-tengeri országok marginális szerepet töltenek be. A Caricom számos tagállamában az Európai Unió országai közül csak az Egyesült Királyság tart fenn diplomáciai képviseletet.

Az Európai Unió által a Caricom országaival fenntartott kooperációs kapcsolatok egyik dimenzióját az ACP országokkal való kooperáció jelenti. Az Európai Fejlesztési Alap (EDF) támogatást nyújt ezen országoknak, így a karibi államoknak is annak érdekében, hogy a gazdasági partnerségi megállapodás életbe lépésével rájuk háruló kereskedelmi kötelezettségeiknek eleget tudjanak majd tenni.

A Karib-térség országai számára az Európai Unió az első számú segélyező. Támogató tevékenységének középpontjában a karibi országok regionális integrációs folyamatának gyorsítása, az egységes belső piac létrehozásának elősegítése áll. Ezen célok elérése érdekében az Unió ösztönözni próbálja a karibi országok közötti társadalmi, ökológiai és technikai együttműködést. 1976 és 2000 között a Karib-térség összesen 353 M EUR támogatásban részesült, melyek az oktatás, az infrastruktúra, a katasztrófavédelem, az idegenforgalom és az egészségügy területén kerültek felhasználásra.

<sup>1</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 188-199.

nálásra. Az úgynevezett Barbados Akcióterv értelmében az Unió és a karibi országok közötti kooperáció kiemelten fontos területét jelenti a drogok elleni küzdelem is.

Az Európai Unió az Európai Fejlesztési Alap (EDF) tevékenységének kilencedik, 2001-től 2005-ig tartó időszakában összesen 690 M EUR-t különített el országos hatókörű, és 57 M EUR-t szubregionális programokra. Az Unió tevékenységét segíti az Európai Beruházási Bank (EIB), mely a térség kis- és középvállalkozásainak nyújt forrásokat. Az ACP országok vállalatainak fejlesztése érdekében létrejött központ (Centre for the Development of the Enterprise – CDE) szintén aktív volt a Karib-térségben: 1977 és 2001 között 500 helyi társaságnak összesen 18 M EUR támogatást nyújtott.

Az Unió az 1976-2001-es időszakban az egyes karibi országok egyéni fejlesztési programjaihoz összesen 1.234 M EUR-val járult hozzá. A támogatott területek közül kiemelhető az infrastruktúra, az intézményrendszer, a katasztrófavédelem, valamint a karibi országok gazdasági stabilizációja.

## **6.2. A gazdasági kapcsolatok fejlődése**

Az Európai Közösség volt gyarmataival és Európán kívül fekvő külbirtokaival fenntartott kapcsolataival már a Római Szerződés is foglalkozott. Ennek 238. cikke (vagyis az EK Sz 310. cikke) a kereskedelmi kapcsolatokat preferenciális alapokra helyezte, illetve a fejlődő országok vonatkozásában más jelentős előnyök nyújtásának lehetőségét is biztosította.<sup>1</sup>

Az Európai Közösség első kibővülése után 1975-ben létrejött a társulás jogalapjára épült Loméi Konvenció. Ez egyes karib-tengeri és csendes-óceáni országokra is kiterjedt. Az egyezmény erősen aszimmetrikus volt, és viszonzás nélküli szabad piacra jutást engedett az ACP (magyarul AKCs) országoknak az Európai Közösségben. A fejlődő országok jelentős összegű segélyekben is részesültek.<sup>2</sup> 1979-ben megszületett a II., 1984-ben a III., végül 1990-ben a IV. Loméi Megállapodás, melyet 1995-ben meghosszabbítottak. A részt vevő országok köre egyre nőtt, és az utolsó megállapodást az Európai Közösség akkori tizenkét tagállama mellett már 71 fejlődő ország írta alá.

Az afrikai, karibi és csendes-óceáni országok exportjövödelmeinek stabilizálása érdekében az Európai Közösség külön rendszert hozott létre. A Stabex célja az ACP országok exportjának legfontosabb részét képező 48 mezőgazdasági termék exportjából származó árbevételek stabilizálása, a Sysmin pedig a bányászati termékekre vonatkozik. A Stabex és a Sysmin keretein belül a fejlődő országok akkor kaphatnak támogatást, ha a meghatározott mezőgazdasági, illetve bányászati termékek az adott ország export árbevételének legalább 15%-át adják, és a termékek ára 10-15%-kal elmarad a megelőző négy év átlagától.<sup>3</sup>

2000. június 23-án a benini Cotonou-ban újabb megállapodás született az Európai Unió és 77 ACP ország között. (Az egyezményt a 15 karibi államon kívül 48 afri-

<sup>1</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 98-100.

<sup>2</sup> Hargita Árpádné: Külkapcsolati rendszer; In: Európa Kislexikon; BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999

<sup>3</sup> Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 188-199

kai és 14 csendes-óceáni ország írta alá.) A Cotonou-i Konvenciót húsz évre kötötték. Ez előrevetítette az úgynevezett Gazdasági Partnerségi Társulás (EPA) jövőbeli megvalósítását, mely a kereskedelmi preferenciák hosszabb távon való kölcsönössé tételét is jelenti. Az aláírók az egyezményben célként tűzik ki a szegénység elleni küzdelmet, az afrikai, karibi és csendes-óceáni országok fenntartható gazdasági fejlődésének biztosítását és ezen országok világgazdaságba történő integrációját.

A Cotonou-i Konvenció által elindított folyamat eredményeként 2002 szeptemberében az összes ACP ország részvételével megkezdődtek a tárgyalások a Gazdasági Partnerségi Társulásról. Az ACP csoport egyes tagjaival való specifikus egyeztetésekre 2003 szeptemberétől kezdve kerül sor. A Gazdasági Partnerségi Társulás a felek szándéka szerint legkésőbb 2008. január 1-jén életbe lép az Európai Unió és az egyes ACP országok között.

### **6.3. Kétoldalú kereskedelmi és tőkekapcsolatok a Caricom és az Európai Unió között**

Bár a karibi országok és az Európai Unió közötti kereskedelmi kapcsolatok a karib-tengeri államok számára fontosak, az Európai Unió szemszögéből a két térség közötti számos megállapodás ellenére meglehetősen jelentéktelenek maradtak.<sup>1</sup> A karibi országok számára az Európai Unió a második legjelentősebb kereskedelmi partner. 2003-ban a térség összes importjának 16%-a származott az Európai Unió tagországaiból, és összes exportjának 19%-a irányult azokba. 1980 és 2000 között az Európai Unió karibi országokból származó importja 2,2 Mrd EUR-ról 5,6 Mrd EUR-ra nőtt, oda irányuló exportja pedig 1,6 Mrd EUR-ról 8,8 Mrd EUR-ra változott. Ezen belül az Európai Unió Caricom tagországoiktól származó importja 1990-ben 1,304 Mrd EUR-t tett ki. Ennek 50%-át, azaz 657 M EUR-t a mezőgazdasági cikkek behozatala képviselte. Az agrártermékek aránya az 1990-es évtizedben, sőt, az ezredforduló után is magas maradt, ám egyre csökkenő tendenciát mutat. Jelenleg a teljes áruexport 11%-át adja a rum, 8%-át a cukor, 5,5%-át pedig a banán. 2000-ben az Európai Unió Caricom tagoktól származó összes importja kb. 3 Mrd EUR volt, 2001-ben az összes import 2,842 Mrd EUR-ra, 2002-ben 3,115 Mrd EUR-ra nőtt, 2003-ban az Európai Unió összesen csak 2,916 Mrd EUR értékben importált a karibi országoktól.

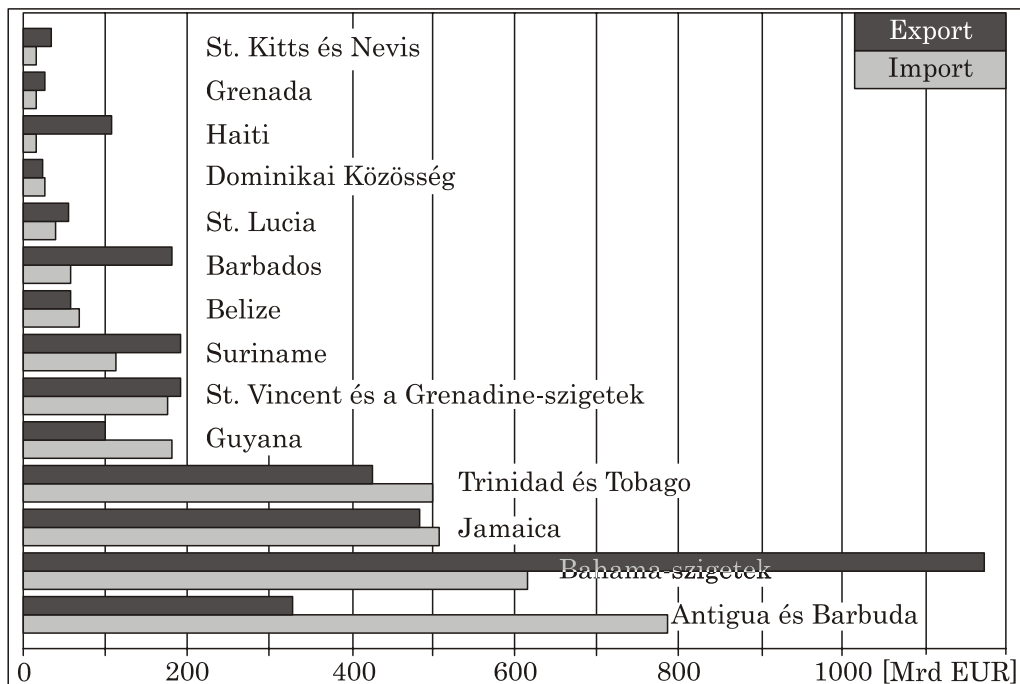
A Caricom tagországaiba irányuló uniós export 1990-ben csak kb. 1 Mrd EUR-t tett ki. 2000-ben az összes export 3,478 Mrd EUR-ra nőtt, 2001-ben 2,766 Mrd EUR-ra csökkent, 2002-ben 3,374 Mrd EUR-ra nőtt, 2003-ban pedig elérte a 4,085 Mrd EUR-t. A mezőgazdasági cikkek kiemelkedően nagy aránya a Caricom tagországainak Európai Unióba irányuló kivitelében egyértelműen egy fejlett és egy fejletlen régió közötti kereskedelmi kapcsolatra utal. Az Európai Unió és a Caricom közötti árukereskedelemben 1990-től kezdve a legtöbb évben az Európai Uniónak volt többlete. 2003-ban például a mérleg az Európai Unió 1,167 Mrd EUR-s pozitívumát mutatta.

2003-ban a Caricom tagjai közül a legnagyobb értékben Antigua és Barbuda exportált az Európai Unió országaiba. Az Unió összes Antigua és Barbudából érkező importja 787,6 M EUR-t tett ki. Viszonylag jelentős volt még a Bahama-szigetektől

---

<sup>1</sup> External and Intra-European Union Trade – Statistical Yearbook; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2002

származó import (616,4 M EUR) és a jamaicai behozatal (507,5 M EUR). Ennél kevesebbet exportált az Unióba Trinidad és Tobago (499,5 M EUR), Guyana (182,1 M EUR), St. Vincent és a Grenadine-szigetek (176,2 M EUR), Suriname (112,3 M EUR), Belize (68,2 M EUR), Barbados (57,1 M EUR). Elenyésző volt a St. Luciából, a Dominikai Közösségből, a Haitiról, a Grenadából, valamint a St. Kitts és Nevisből származó import. A mezőgazdasági termékek aránya a teljes importon belül St. Lucia, Belize és Grenada esetében volt a legnagyobb (95%; 88%; 86%), míg St. Vincent és a Grenadine-szigetek, Trinidad és Tobago, valamint Antigua és Barbuda esetében a legkisebb (14%; 7%; 0%).



8. ábra  
Export és import az EU és a Caricom között 2003-ban<sup>1</sup>

Az Európai Unió a Caricom tagországai közül 2003-ban a Bahama-szigetekre exportált a legnagyobb: 1174,5 M EUR értékben. A Jamaicába irányuló uniós export 483,3 M EUR-t, a Trinidad és Tobagóba irányuló 423,8 M EUR-t, az Antigua és Barbudába áramló 327,9 M EUR-t, a St. Vincentbe irányuló pedig 192,8 M EUR-t tett ki. Suriname-ba 191,1 M EUR, Barbadosra 181,1 M EUR, Haitira 108,2 M EUR értékben exportált az Unió. Guyanába irányuló kivitele pont 100 M EUR volt. A sor végén áll Belize, St. Lucia, St. Kitts és Nevis, Grenada, valamint a Dominikai Közösség.

Az adatokból jól látszik, hogy az Európai Unió Caricom tagországokkal való kereskedelmének mérlege 2003-ban a Bahama-szigetek esetében a kereskedelem

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT 2004.

volumenéhez képest jelentős: 558 M EUR-s aktívumot mutatott. A Barbados-szal folytatott kereskedelemben az Unió 124 M EUR-s, Haitival szemben 93,8 M EUR-s, Suriname-mal szemben pedig 78,8 M EUR-s többletet könyvelhetett el. Kisebb mértékben ugyan, de szintén pozitív volt a Közösség mérlege a St. Kitts és Nevis-sel, a St. Vincenttel, a St. Luciával, valamint a Grenadával folytatott kereskedelemben is. Az Európai Uniónak Antigua és Barbuda viszonylatában volt a legnagyobb: 459,7 M EUR-s a külkereskedelmi mérleghiánya. A Guyanával való kereskedelemben a Közösség negatívuma 82,1 M EUR-t, Trinidad és Tobagóval szemben pedig 75,8 M EUR-t tett ki. Csekély mértékben a Jamaicával, a Belize-zel és a Dominikai közösséggel folytatott kereskedelem mérlege is passzív volt az Unió szempontjából.

Az Európai Unió és a karibi országok, köztük a Caricom tagjai közötti kereskedelmi kapcsolatok fontos eleme a banán kereskedelme. A banán esetében érvényes vám- és kvótarendszer legkésőbb 2006-ig lesz érvényben, attól kezdve pedig csak vámok alkalmazására kerül majd sor. Az átmeneti időszakra az Európai Unió a WTO engedélyével a karibi országok számára előnyös kvótákat állapított meg. Emellett 1999-től kezdve átlagosan évi 33 M EUR-ban részesíti a hagyományos karibi banántermelőket a termelés diverzifikálása és a termelékenység növelése érdekében. Nem egy karibi ország részese továbbá a cukor kereskedelméről szóló, Európai Unióval aláírt jegyzőkönyvnek, mely megállapítja, hogy az Unió garantálja ezen országok cukorexportja bizonyos részének előre meghatározott áron való felvásárlását.

A Cotonou-i Egyezményvel összhangban az Európai Unió kilátásba helyezte egy olyan program elindítását, melynek célja a karibi országok rizsexportjának támogatása, a versenyképesség növelése. A rum előállítását, az iparág modernizálását és a hozzá kapcsolódó marketing-tevékenységet pedig egy már elindított 70 M EUR-s program támogatja.<sup>1</sup>

A karibi országok amúgy sem nagy jelentősége a tőkebefektetések tekintetében más régiókéval összehasonlítva az utóbbi években csökkent. Területükön 2001-ben összesen 2,248 Mrd EUR értékű uniós befektetés realizálódott. A Caricom országai tehát nem számítanak az Európai Unió által eszközölt befektetések kedvelt célpontjának. A legutóbbi években Latin-Amerika, s így a Karib-tenger országaiban is az ide irányuló közvetlen működő tőke mennyiségének nagyarányú csökkenése volt jellemző. 2002-ben a karibi országokban realizált külföldi közvetlen befektetések volumene 9%-kal esett vissza.<sup>2</sup> A befektetések legkedveltebb célpontjai az utóbbi években Trinidad és Tobago, Guyana és Jamaica voltak, de a Bahama-szigetekre is egyre nagyobb mennyiségű tőke áramlik.

## 7. BEFEJEZÉS

Latin-Amerika országaiban az utóbbi évtizedben tagadhatatlanul jelentős gazdasági fejlődés ment végbe. A térség növekedési potenciálja igen nagy, de a növekedés forrását nem a stabil, jól működő gazdaság jelenti, hanem a természeti környezet gazdagsága. Azonban az erőforrások hosszú távú szempontokat figyelmen kívül

---

<sup>1</sup> [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

<sup>2</sup> FDI Flows into Latin America and the Caribbean Keep Falling; a letöltés helye: <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AAO/EN/menu/boletinInt.htm>

hagyó korlátlan felhasználása nem csak a környezetben okoz helyrehozhatatlan károkat, hanem a fenntartható fejlődésnek is akadályát jelenti.

A térség további fejlődésében meghatározó lesz, hogy milyen mennyiségben és mely feltételekkel jut közvetlen működő tőkéhez. A külföldi befektetők számára nagy vonzerőt jelenthet Latin-Amerika óriási piaca és erőforrásai, azonban az ismétlődő gazdasági válságok és a bizonytalan növekedés nem kedveznek a befektetéseknek. A latin-amerikai országok még nem érték el a gazdasági fejlettségnek azt a szintjét, hogy erőforrásaikat a hosszú távú fejlesztésre fordíthassák, így azokat általában a gyakran veszélybe kerülő rövid távú gazdasági egyensúly fenntartására használják.

A térség egyik legsúlyosabb problémája, hogy az utóbbi évek gazdasági fejlődése ellenére a társadalmi csoportok közötti rendkívül nagy egyenlőtlenség nem csökkent, és a legszegényebb rétegek helyzete nem javult. Az oktatás és az egészségügy színvonala nem megfelelő. A szegénység a politikai stabilitásra nézve is veszélyt jelent, mivel bizalmatlanná teszi a választókat a politikai vezetéssel szemben. A demokratikus hagyományok hiánya hozzájárul ahhoz, hogy nem egy latin-amerikai országban lényegében ma is váltakozik a demokratikus és a diktatórikus berendezkedés.

A térség országainak közeljövőben végbemenő fejlődését a regionális együttműködés terén elért eredmények is befolyásolhatják. Az 1990-es évtizedben felgyorsult a latin-amerikai országok regionális integrációs folyamata, elmélyültek és szélesedtek a közöttük lévő regionális kapcsolatok. Latin-Amerika összes integrációs csoportja közül a Mercosur képviseli a legnagyobb gazdasági erőt, és ez tömöríti a legjelentősebb, legfejlettebb gazdasággal rendelkező latin-amerikai országokat. Ennél fogva a nemzetközi gazdasági és politikai életben is a Mercosur bír a legnagyobb súllyal. A Dél-amerikai Közös Piac az Egyesült Államok, az Európai Unió és Japán után a világ negyedik legnagyobb gazdasági egysége.<sup>1</sup> A Mercosurt az is kiemeli a többi latin-amerikai integrációs csoport közül, hogy ez a szervezet tűzte maga elé a legnagyszabásúbb célokat, s a szerződés aláírása óta eltelt évtizedekben egyértelműen ez az integrációs tömörülés érte el a legnagyobb sikereket. Mindezek alapján nem véletlen, hogy az Unió számára mind az áru- és a szolgáltatáskereskedelmet, mind a tőkebefektetéseket illetően a Dél-amerikai Közös Piac a legfontosabb latin-amerikai partner. Magyarország és a Mercosur bilaterális kapcsolataira az Európai Unió és a Mercosur között 1995-ben megkötött egyezmény gyakorlatilag nem volt hatással. Uniós csatlakozásunkkal azonban az Unió Mercosurral folytatott szabadkereskedelmi tárgyalásainak részesévé váltunk, ezen kívül részt kell vennünk az Unió kooperációs tevékenységében is.

Az Európai Unió és az Andok Csoport politikai, gazdasági és kereskedelmi kapcsolatait elemezve elmondható, hogy az Andesi Közösség az Unió számára nem jelent kiemelkedően fontos kereskedelmi partnert, jelentőségét sokkal inkább az adja, hogy olyan politikai, társadalmi, gazdasági és ökológiai nehézségekkel küzd, melyek a világ biztonsági és gazdasági egyensúlyát negatív irányba mozdíthatják el. Ami Magyarország és az Andesi Közösség bilaterális gazdasági kapcsolatait illeti, a vámunió tagországai az 1970-80-as években jelentős exportpiacaink voltak. Az Európai Unióhoz való csatlakozásunk megnövelheti andesi importunkat, mivel belépé-

---

<sup>1</sup> Buzás Sándor: Latin-Amerika az új évezred küszöbén; In: Magyar Tudomány 47. évfolyam, 2002/7. szám; p. 863-869.



sünk óta hazánkknak is GSP elbánásban kell részesítenie az Andok Csoport országait.

A Caricom országainak mozgásterét erősen behatárolja kis területük és piacuk, valamint csekély világgazdasági és politikai jelentőségük. Számukra az egyetlen lehetőség a fejlődésre, ha a jelenleginél nagyobb mértékben kapcsolódnak be a világgazdasági folyamatokba. Ennek egyik eszköze a Caricom többi amerikai szub-régióval való kapcsolatainak elmélyítése és bővítése lehet. A Caricom országai között az árukereskedelem liberalizálása gyakorlatilag befejeződött, a tőkebefektetések ösztönzése szempontjából azonban még rengeteg a tagállamok tennivalója. Magyarország uniós csatlakozásával mind az Európai Unió által az ACP országokkal kötött partnerségi megállapodás, mind az Unió GSP rendszere Magyarország esetében is hatályossá vált. A legkevesbé fejlett fejlődő országok számára Magyarország is biztosítja a teljes szabad piacra jutást.

Az egész latin-amerikai és karibi térség további fejlődésére kihat majd, ha létrejön a világ legjelentősebb, egész Amerikára kiterjedő szabadkereskedelmi övezete. Az FTAA (Free Trade Area of the Americas; spanyol nevén Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA) létrehozása az Amerika országai által egymással fenntartott kereskedelmi kapcsolatok megerősítését jelentené, s az észak-amerikai országok által exportált termékek korlátozásoktól mentesen juthatnának Latin-Amerika piacaira. A liberalizáció valószínűleg tovább növeli a Latin-Amerika északi és déli országai között lévő szakadást, melynek alapvetően az USA-tól való eltérő távolság, illetve az a tény az oka, hogy a régió olajkincsének nagy része a Karib-medencében található. A közép-amerikai és a karibi régió egyre több szállal kötődik az Egyesült Államok gazdaságához, Dél-Amerika országai pedig –bár szintén függő helyzetben vannak, és fejlődésüket szintén meghatározza az USA gazdaságának helyzete - lazábban kötődnek az Egyesült Államokhoz. Ez a különbség az FTAA létrehozásával feltehetően tovább nő majd, és feszültséget gerjeszthet a két régió között. Latin-Amerika országainak fejlődésére a szabadkereskedelem megvalósulása után várhatóan még jelentősebb hatással lesz az Egyesült Államok gazdasági helyzetének, növekedésének mindenkori alakulása, a Latin-Amerikán belüli észak-déli szakadást pedig az olaj világgazdasági árának növekedése is tovább erősítheti.

Az FTAA-n belül tehát egyértelműen az Egyesült Államoké lesz a vezető szerep, azonban Közép-Amerikát és a Karib-térséget kivéve a latin-amerikai országok partnereinek sorában nem minden esetben egyértelmű az USA első helye, bizonyos országok ugyanis szorosabb kereskedelmi és gazdasági kapcsolatokat tartanak fenn az Európai Unióval, annak ellenére, hogy az Unió Latin-Amerikával kiépített kapcsolatai a világ többi régiójával kiépített kapcsolatokhoz képest a külkapcsolati rendszer viszonylag kevésbé strukturált elemét alkotják.

Az Európai Unió és a latin-amerikai regionális integrációs csoportok közötti kapcsolatok fejlődésének irányában az Unió keleti bővítése után sem várhatók komoly változások. Az újonnan belépett államoknak azonban tudomásul kell venniük, hogy a csatlakozás révén részeseivé váltak az Unió latin-amerikai országokkal és integrációs csoportokkal kötött megállapodásainak és támogatási rendszerének, ami előnyöket és kötelezettségeket egyaránt jelent majd számukra.

Magyarország Latin-Amerikával fenntartott kereskedelmi kapcsolataiban magyar passzívum jellemző, termékeink kiszorulnak a latin-amerikai piacról. A térség országai közül Brazília és Mexikó, illetve kisebb mértékben Chile és Argentína tekint-

hető potenciális piacunknak. A kivitel növelésének akadályát jelenti a helyi termelés fokozott versenyképessége, a földrajzi távolság, valamint a hagyományos üzleti kapcsolatok hiánya. Ezen akadályok leküzdése a gazdaságdiplomácia, a kereskedelem-fejlesztés és az exportfinanszírozás eszközeit, a külpiazi jelenlét megerősítését egyaránt igényli. Hazánk az Unió által a fejlődő országokkal kötött, illetve tervezett szabadkereskedelmi megállapodások tárgyalása és működtetése során a hasonló érdekű tagállamokkal együttműködve törekednie kell a magyar gazdálkodói igények érvényesítésére.

### FELHASZNÁLT IRODALOM

- BALÁZS PÉTER: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése; KJK-Kerszöv, Budapest, 2002; p. 98-100., 102-107., 188-199.
- BUZÁS SÁNDOR: A Mercosur tíz éve; In: Kihívások 152. szám, 2002 január, MTA Világ gazdasági Kutatóintézet
- BUZÁS SÁNDOR: Latin-Amerika az új évezred küszöbén; In: Magyar Tudomány 47. évfolyam, 2002/7. szám; p. 863-869.
- European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2000; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2001
- Eurostat Yearbook 2003; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2003
- External and Intra-European Union Trade - Statistical Yearbook; Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2002
- HARGITA ÁRPÁDNÉ: Külkapcsolati rendszer; In: Európa Kislexikon; BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999
- PALÁNKAI TIBOR: Fejlődő országokkal kialakított kapcsolatok; In: Európa Kislexikon, BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999
- The Europa World Yearbook 2002; Europa Publications, London, 2002; vol. 1: p. 487-515., 754-773., 808-838., 1015-1040., 1144-1169., 1417-1438.; vol 2: p. 2717-2748., 3186-3203., 4318-4335., 4370-4394.
- <http://www.acs-aec.org/column/index70.htm>; a letöltés időpontja: 2003. 11. 20. 18:56
- <http://www.aladi.org>; a letöltés időpontja: 2003. 08. 25. 22:03
- <http://www.alca-ftaa.org>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 17. 19:16
- <http://www.caribvoice.org/business.html>; a letöltés időpontja: 2003. 11. 11. 16:57
- <http://www.caricom.org>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 20. 22:07
- <http://www.comunidadandina.org>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 20. 23:33
- <http://www.eclac.cl>; a letöltés időpontja: 2003. 10. 22. 16:50
- <http://www.europa.eu.int/comm/development>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 04. 15:52
- [http://www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations); a letöltés időpontja: 2004. 09. 04. 16:12
- <http://www.europa.eu.int/comm/trade>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 04. 16:40
- <http://www.europa.eu.int/scadplus>; a letöltés időpontja: 2003. 09. 05. 13:15
- <http://www.eurostat.org/Eurostat.htm>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 13. 19:45
- FDI Flows into Latin America and the Caribbean Keep Falling; a letöltés helye: <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AAO/EN/menu/boletinInt.htm>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 10. 14:53

FDI to Latin America and the Caribbean Plummets in 2002; a letöltés helye:  
<http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K3/ENG/boletinInt/engint72/htm>; a  
letöltés időpontja: 2004. 09. 11. 16:25  
<http://www.iadb.org/info/bfingles/bank1.htm>; a letöltés időpontja: 2003. 11. 18.  
14:00  
Latin America Regional Strategy Document - 2002-2006 Programming; Európai  
Bizottság, 2002. április; a letöltés helye: [http://www.europa.eu.int/comm/  
external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations); a letöltés időpontja: 2003. 10. 24. 16:15  
<http://www.mercosur.com/ar>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 07. 01:14  
<http://www.oas.org>; a letöltés időpontja: 2003. 11. 18. 13:18  
<http://www.sice.oas.org/tradee.asp>; a letöltés időpontja: 2003. 09. 20. 18:11  
<http://www.unctad.org>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 19. 11:02  
<http://www.worldbank.org/prospects/gep2004/index.htm>; a letöltés időpontja:  
2004. 09. 19. 11:50  
<http://www.wto.org>; a letöltés időpontja: 2004. 09. 19. 12:16

**CHYTIL MARIO\***

## **AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A MEXIKÓI EGYESÜLT ÁLLAMOK KAPCSOLATRENDSZERE**

### **A XX. SZÁZAD MEXIKÓBAN:**

#### **A POLITIKAI, GAZDASÁGI ESEMÉNYEK RÖVID ÁTTEKINTÉSE**

A gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok vizsgálatának megkezdése előtt érdemes először azokat az elsősorban XX. századi eseményeket kiemelni, amelyek hatással voltak Mexikó kül- és külgazdaság-politikájára, illetve befolyásolták nemcsak az európai integrációval, hanem más országokkal, gazdasági társulásokkal kialakított szerződések, egyezmények létrejöttét is.

Mexikó XX. századi gazdaság-történetének közvetlen előzménye a korábbi század utolsó évtizedeiben tapasztalt fellendülés, melyet nagy részben az angol és észak-amerikai tőke szabad beáramlása magyaráz.<sup>1</sup> Az ország bizonyos gazdasági szektorainak további idegen kézbe kerülését igyekezett korlátozni az 1917-ben elfogadott, erősen szocialista színezetű alkotmány: a vonatkozó paragrafusok értelmében elko-bozták a nagybirtokokat, államosították a természeti kincseket és állami felügyelet alá helyezték az ország fejlődése szempontjából stratégiai fontosságúnak minősített tevékenységeket is.<sup>2</sup> Ezek a kikötések a tulajdonviszonyok tekintetében egészen a mai napig meghatározó jelleggel bírnak.

LÁZARO CARDENAS elnök 1938-ban a vasutakat és a kőolaj-feldolgozó ipart is államosította. Ez a hatvanas években hozta meg a gyümölcsét, amikor hatalmas kő-

---

\* A cikk a szerző szakdolgozatának rövidített változata. A szakdolgozat és a cikk elkészítéséhez nyújtott segítségéért köszönet illeti Francisco Pellicer Ramírezt, Buzás Sándort és Majoros Pált.

<sup>1</sup> [Új Magyar...] 619. oldal.

<sup>2</sup> [Rác] 251-252. oldal és [Alizal] 15. oldal.

olajmezőket fedeztek fel, és Mexikó a világ egyik legnagyobb olajkitermelő országa lett.<sup>1</sup> 1960-ban államosították a bányászatot és az energiaszektort is, ennek következtében az évtized végére a külföldi tőke részesedésének szerkezete alapvetően átalakult: korábban a kőolaj-kitermelésben, bányászatban, villamosenergia-szektorban és a vasúti társaságokban jelenlévő külföldi tőke áttevődött a feldolgozóipar területére.

A II. világháború során a fasiszta európai hatalmakkal (elsősorban Spanyolország és Németország) szemben táplált ellenérzés egyre inkább az USA oldalára sodorta Mexikót. A kereslet növekedésének, a mexikói tőkének és a gazdag nyersanyagkészletnek köszönhetően a II. világháború nagy lökést adott Mexikó iparának.<sup>2</sup> A fejlődésnek indult gépipar megóvása érdekében a kormány bevezette az ún. ötvenegy százalékos törvényt, így a külföldi befektetők ebben a szektorban sem szerezhettek ellenőrzést biztosító tulajdonrészt. A gazdaságirányítás részben kapitalista, részben szocialista elvek alapján történt. Bizonyos területeken jellemző volt az állami beavatkozás, és a nemzetgazdaság érdekei szerint történő árszabályozás (kőolaj, földgáz). A kereskedelempolitikában a protekcionista, importhelyettesítő gyakorlat érvényesült<sup>3</sup>, főként az új ágazatok megóvására védővámokat vezettek be. Ezáltal biztosíthatták a mexikói ipar zavartalan fejlődését, és a bruttó hazai termék folyamatos, egyenletes növekedését.

A 60-as, 70-es években Mexikó legfontosabb kereskedelmi partnere az USA, (a teljes kereskedelem kétharmada, míg a határ menti kereskedelem teljes egésze az USA-val zajlott<sup>4</sup>) az európai országokkal folytatott árucseré elenyésző mértékű. Az első komolyabb gazdasági válság 1971-72-ben jelentkezett, amikor az éves GDP növekedés 4% alá csökkent.<sup>5</sup> Az akkori elnök, LUIS ECHEVERRÍA, a gazdaság újjáélesztését célzó reformokat vezetett be. Felvásároltak bizonyos szektorokban kisebb vállalatokat a meghatározó mexikói jelenlét biztosítására, hiszen az országot mind inkább függetleníteni akarták az USA exporttól és tőkéktől. Kölcsönök segítségével megduplázták az olaj-, a villany-, és az acéltermelést, illetve a munkanélküliség csökkentése és a kereslet növelése érdekében közmunkákat eszközöltek. A szociális és népjóléti kiadásokat is emelték, ám nagy részüket külföldi bankoktól kapott kölcsönökből fedezték.<sup>6</sup> A külkereskedelmi hiány csökkentése érdekében korlátozták az importot, és hogy a mexikói árut eladhatóbbá tegyék külföldön kétszer is leértékelték a pesót. (1976 szeptemberében és decemberében.)<sup>7</sup> E reformok következtében az éves gazdasági növekedés elérte az 5,5%-ot, viszont jelentősen növekedett a költségvetési hiány és az infláció is. Az 1970 és 1982 közötti két elnöki ciklus gazdaságirányítási hibájaként a már említett költségvetési hiány magas szinten tartását, és a túl laza monetáris politikát szokták említeni. Azonban az igazán nagy problémát inkább a protekcionista kereskedelmi gyakorlat fenntartása, és az export nem megfelelő szintű diverzifikációja jelentette.

ECHEVERRÍA utódjának, JOSÉ LÓPEZ PORTILLONAK (1976-1982) is súlyos gazdasági problémákkal kellett szembenéznie: az infláció elérte az évi 60%-ot, a külkereske-

---

<sup>1</sup> [Ezerarcú...] 338. oldal.

<sup>2</sup> [Balassa] 139. oldal.

<sup>3</sup> [Buzás] 123. oldal.

<sup>4</sup> [Balassa] 139. oldal.

<sup>5</sup> [Foster] 175-187. oldal.

<sup>6</sup> [Balassa] 139. oldal.

<sup>7</sup> [Balassa] 138. oldal.

delmi mérleg hiánya pedig az évi 3,5 Mrd USD-t.<sup>1</sup> A külföldi tőke a bankokba menekült, megrendült a befektetői bizalom. Az országot a gazdasági csódtól csak a 70-es évek végén, 80-as évek elején feltárt olajmezők mentették meg. A gazdaságirányítás akkori koncepciója szerint az importot hazai termékekkel kell helyettesíteni, és az olajexportnak a gazdaság fő ösztönzőjévé kell válnia. (1982-ben az export 78%-át az olajkivitel adta.) Csakhogy 1982-től az olaj világpiaci ára lezuhant, és ez a teljesen olajfüggő mexikói gazdaságot súlyos eladósodásba sodorta. Korábban ugyanis hatalmas pénzeket vettek fel a vidékfejlesztésre és szociális kiadásokra, mivel a legtöbb mezőgazdasági termék esetében ismét önellátóvá akartak válni. 1982-ben az adósság már elérte a 80 milliárd USD-t, és az év februárjában már nem tudták kifizetni az esedékes törlesztéseket.<sup>2</sup> Így 1982 augusztusában Mexikó bejelentette, hogy átmenetileg felfüggeszti az adósság visszafizetését.<sup>3</sup> A válság kezelése érdekében még PORTILLO elnöksége végén leértékelte a pesót, illetve a bankokat állami felügyelet alá helyezte (a külföldiek kivételével) a tőke kivonásának megfékezésére.

A korábbi elnök által megkezdett reformokat az 1982-ben megválasztott új elnök, MIGUEL DE LA MADRID HURTADO folytatta az IMF által diktált feltételek és a gazdasági stabilizáció szükségessége alapján: újból leértékelte a pesót, felemelte a kötött áru élelmiszerek árát és a vidékfejlesztésre elkülönített forrásokat az export támogatására fordította. Sikertelenül csökkentenie az inflációt, (az 1987-es 157%-ról, 20%-ra 1989-ben<sup>4</sup>) tárgyalásokat kezdeményezett a hitelt nyújtó bankokkal a kedvezőbb törlesztési feltételekről, és a külgazdaság-politikában megfogalmazta a gazdasági nyitás koncepcióját az importhelyettesítéssel szemben. Ennek jegyében szüntették meg a védővámokat, az ország 1986-ban csatlakozott a GATT-hoz, kivonult a kormány a magánszférából és privatizálták az állami vállalatokat. Így Mexikó modernizált, nyersanyagokra és iparcikkekre épülő gazdasági rendszerrel rendelkező ország lett.<sup>5</sup> Az ismertetett lépésekkel véget vetettek a korábbi protekcionista gazdaságpolitikának.

A gazdasági nyitás politikáját DE LA MADRID utódja, CARLOS SALINAS (1988-1994) is folytatta: Mexikó 1992. augusztus 12-én lezárta a szabad kereskedelemről szóló tárgyalásokat az USA-val és Kanadával.<sup>6</sup> A megvalósuló közös piactól a hazai termékek minőségének emelkedését és az eladások növekedését várták. Az új elnöknek sikerült továbbá mérsékelnie a fizetési kötelezettségeket, csökkentenie az inflációt, növelnie a külföldi befektetéseket, és az exportot.<sup>7</sup> (Az ötvenegy százalékos törvény megszüntetésével és a nyersanyag-kitermelés - kivétel olajipar - mexikói monopóliumának feloldásával is ösztönözte a külföldi tőke beáramlását. Így 1990 és 1996 között évente 3,12 Mrd USD működő tőke áramlott az országba, az EU-ból érkező tőke is a háromszorosára nőtt.<sup>8</sup> Elnöksége idején a gazdasági növekedés ismét elérte a 4%-ot és emelkedett az egy főre jutó reálkereset is. Bár SALINAS nevéhez fűződik a gazdasági modernizáció és az exportvezérelt növekedés elindítása,<sup>9</sup> elnöki megbízatásának

<sup>1</sup> [Balassa] 140. oldal.

<sup>2</sup> [Foster] 188-195. oldal, és [Alizal] 9. oldal.

<sup>3</sup> [Buzás] 123. oldal.

<sup>4</sup> [Buzás] 124. oldal.

<sup>5</sup> [Foster] 196. oldal.

<sup>6</sup> [Dezséri] 45. oldal.

<sup>7</sup> [Foster] 201-204. oldal.

<sup>8</sup> [Buzás] 124. oldal.

<sup>9</sup> [Buzás] 124. oldal.

utolsó évében az országot komoly belpolitikai válság jellemezte: 1994 januárjában robbant ki a zapatista indián lázadás (amit részben a NAFTA tagság és annak életbe lépése váltott ki) és politikai gyilkosságok is fokozták az ország belpolitikai stabilitásának gyengülését.<sup>1</sup>

1. táblázat  
Mexikó főbb gazdasági mutatói<sup>2</sup>

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
GDP növekedése (%)	4,5	-6,2	5,2	7	4,8	3	6,6	-0,2	0,7
Export (Mrd USD)	60,9	79,5	96	110,4	117,4	124,4	166,4	158,4	160,8
Import (Mrd USD)	79,3	72,5	89,2	109,8	125,3	128,8	174,5	168,4	168,7
Külkereskedelmi egyenleg (Mrd USD)	-18,5	7,1	6,5	0,6	-7,9	-4,4	-8,1	-10,0	-7,9
Infláció (%)	8,0	39	31	18,5	17,8	14	9,5	6,4	5,0
Munkanélküliség (%) <sup>*</sup>	9,7	11,2	10,5	10,0	8,0	8,0	2,22	2,46	2,7
Külföldi működőtőke-befektetések	10,96	9,53	9,18	12,83	10,24	5,46	14,9	24,7	4,7 <sup>**</sup>

\* 1999-ig a becslést, 2000-től csak a regisztrált.

\*\* Január és június között.

Ilyen körülmények között jutott hatalomra az új elnök, ERNESTO ZEDILLO. Tisztsege lépése után 20 nappal világosság vált, hogy Mexikó gazdasága ismét aggasztó helyzetbe került: a pénzügyi rendszer gyengesége, a spekulatív tőke kivonása, a megnövekedett kintlevőségek, és az egyre több hitelfelvétel miatt a nemzeti valuta újabb leértékelése vált szükségessé.<sup>3</sup> Az árfolyam azonban a vártnál tovább zuhant, így közben tartása érdekében sürgősségi kölcsönt (50 Mrd USD-t) kellett felvenni az USA-tól. A válság következtében több mint két millió munkahely szűnt meg, több ezer kisvállalkozás ment tönkre, növekedett az élelmiszerek, a gázolaj és származékainak az ára, és emelkedett a forgalmi adó.

A lakosság teljesen kiábrándult a már 70 éve hatalmon lévő, és elnököket adó PRI pártból, így a 2000-es elnökválasztásokat az ellenzék jelöltje VICENTE FOX nyerte meg.<sup>4</sup> Az ország gazdasági helyzete még ma sem nevezhető teljesen stabilnak: bár a NAFTA-tagság következtében az export 1994 és 2000 között 60,9 milliárd USD-ről 166,4 milliárd USD-ra emelkedett, az Egyesült Államok gazdaságának 2001-től tapasztalható gyengesége miatt a mexikói kivitelt ismét csökkenő tendenciát mutat. A külföldi tőkebefektetések az alkotmány vonatkozó paragrafusai következtében még mindig nem érik el a kívánatos szintet.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> [Alizal] 10-11. oldal.

<sup>2</sup> Források: OECD, Banco de México, [Buzás] 126. oldal, [Country...], [Delmex\_G], [Inegi].

<sup>3</sup> [Buzás] 124. oldal.

<sup>4</sup> [Foster] 210-211. oldal és [Alizal] 11. oldal.

<sup>5</sup> [Buzás] 125. oldal.

2. táblázat  
Főbb gazdasági mutatók 2003-ban<sup>1</sup>

GDP növekedése	1,3%
Infláció	4,5%
Munkanélküliség	3,25%
Export (Mrd USD)	164,9
Import (Mrd USD)	170,5
Külkereskedelmi egyenleg (Mrd USD)	-5,6
Külkereskedelmi tartalék (Mrd USD)	58,9

Fox kormányával szemben az egyik legnagyobb elvárás az volt, hogy módosítsa a mexikói alkotmányt, lehetővé téve a külföldi tőkebefektetést az olaj-, gáz- és villamos energia szektorban. Ehhez azonban szüksége lenne a szavazatok többségére a szenátusban, ami egyben az ellenzék beleegyezését is jelentené. Az elnöknek ugyanis sem a szenátusban, sem a képviselők házában nincs meg a szükséges többségi támogatása, így bármely törvényjavaslat elfogadásához az ellenzéki képviselők bizonyos százalékának jóváhagyása is kell. Ez a helyzet csak tovább súlyosbodott a 2003. július elején lezajlott választások következtében: a kormánypárti képviselők eddig minimális hátránya tovább nőtt újabb mandátumok elvesztésével.<sup>2</sup> Ráadásul az elnök USA-val kapcsolatos külpolitikai törekvései sem hoztak sikert, mivel a 2001-es terrorista merénylet után az USA mind inkább befelé fordult, és saját gazdasági, politikai problémáira koncentrált. Így VICENTE FOX kormányának nem maradt más lehetősége, mint az egyre aktívabb politikai és gazdasági szerep vállalása a multilaterális fórumokon és nemzetközi szervezetekben. Ennek következtében igyekszik szorosabbra fűzni kapcsolatát az Európai Unióval is, elsősorban a politikai dialógus megerősítése révén, melynek szerződéses és intézményi keretet biztosít az 1997-ben elfogadott és 2000-ben életbe lépett „Egyezmény a gazdasági társulásról, politikai megegyezésről és együttműködésről”, más néven Globális Egyezményként ismert szerződés.<sup>3</sup>

## MEXIKÓ ÉS A KÖZÖSSÉG GAZDASÁGI ÉS KERESKEDELMI KAPCSOLATAI

A Mexikói Egyesült Államok kül-, illetve külgazdaság-politikájában az Európai Közösség, később pedig az Európai Unió, mint az USA-val kialakított nagy jelentőséggel bíró kapcsolatok ellensúlyozásának lehetséges alternatívája jelent meg. Érdeemes ezért e kapcsolatrendszer fejlődését szakaszonként áttekinteni, figyelmet szentelve minden egyes periódusban az Európai Közösség, illetve az Európai Unió és Mexikó általános külkereskedelm-politikájának.

<sup>1</sup> Források: [Country...], [Inegi].

<sup>2</sup> [La abstención...].

<sup>3</sup> [Alizal] 11-13. oldal.



**I. szakasz (1956-1971)**

Ezt a periódust a teljes gazdasági elzárkózás, a protekcionizmus jellemezte. A nemzeti valuta, a peso felértékelődésének következtében szükségesnek ítélték az importot korlátozó intézkedések szigorítását, vagyis növelték a vámokat és mennyiségi korlátozásokat vezettek be a behozatalra. Az export a peso erősödése miatt szintén visszaszorult. Az ipari termékeknek a 60-as évek végén csak 20%-a kapott exporthitel támogatást, és az adóvisszatérítés is jelentéktelen volt. A mezőgazdasági termékek valamint a színes- és nemesfémek kivitele is visszaesett. Némi növekedés csak az élőállat és a cukor esetében volt tapasztalható, az intenzívebbé váló USA keresletnek köszönhetően. Még tehát a világpiacon az export egyre növekedett, Mexikó exportpiaci részesedése ebben az időszakban csökkenő tendenciát mutatott.<sup>1</sup>

3. táblázat  
Az EK/EU részesedése Mexikó külkereskedelmében<sup>2</sup>

	Az EK/EU-ba irányuló mexikói export az összes %-ban	Az EK/EU-ból származó import az összes %-ban
1958	5,3	10,2
1965	5,4	15,8
1970	6,4	19,8
1975	9,2	16,6
1980	6,6	13,1
1991	8,2	11,4
2001	3,4	9,6

Természetes, hogy ezek a körülmények nem kedveztek sem a kereskedelemnek, sem a kétoldalú kapcsolatok kialakításának. Ennek ellenére Mexikó nagy érdeklődéssel kísérte figyelemmel az európai integráció létrejöttét, és a Római Szerződést aláíró hat állam gazdasági, kereskedelmi kapcsolatainak fejlődését. Az országnak az iparosítási folyamat fenntartása érdekében nagy mennyiségű devizára volt szüksége, amiből a gépek és berendezések vásárlását fedezhette. Bár Mexikóra ebben az időszakban jellemző volt a protekcionizmus és bizonyos fokig a gazdasági elzárkózás is, nem tehetette meg, hogy ne tartson fenn gazdasági és diplomáciai kapcsolatokat azokkal az európai országokkal ahová exportjának 8%-a irányult. Sőt a hivatalos kapcsolatok erősítése mellett az ország 1960-ban állandó képviselőt is delegált az akkori Európai Gazdasági Közösséghez. (Ez az akkori kormány által folytatott aktív mexikói külpolitikának volt köszönhető.<sup>3</sup>) Az 1960-as évek elején az éves mexikói export értéke nem érte el az egy milliárd USD-t. Ennek körülbelül 5%-a a hat EKG

<sup>1</sup> [Balassa] 139-142. oldal.

<sup>2</sup> [Alizal] 35. oldal.

<sup>3</sup> [Sanahuja] 7. oldal.

országba irányult. Ebben az időszakban az Európából származó import értékben háromszorosa volt a mexikói exportnak, így a térséggel folytatott kereskedelemben Mexikónak súlyos kereskedelmi mérleg-hiánnyal kellett szembenéznie.

A kereskedelmi kapcsolatok elemzése mellett azonban nem szabad elfeledkeznünk a tőkebefektetések kérdéséről sem. Mexikónak ugyanis a gazdasági és ipari modernizációhoz külső forrásokra volt szüksége, ezért a kapcsolatok erősítése révén igyekezett minél több európai befektetőt az országba csábítani. A 60-as években az Európai Gazdasági Közösség is egyre nagyobb érdeklődést mutatott a latin-amerikai térség iránt. Ezt tükrözi a Miniszterek Tanácsa által elfogadott „Nyilatkozat Latin-Amerika és az Európai Gazdasági Közösség együttműködéséről” is. Azonban az együttműködésről szóló határozat ellenére még több évtizednek kellett eltelnie ahhoz, hogy a kereskedelmi kapcsolatokat, a tőkebefektetéseket és az együttműködést valóban előmozdító szerződések jöjjenek létre az európai integráció és a latin-amerikai térség országai között.<sup>1</sup>

## **II. szakasz (1972-1976)**

1972-76 között a peso árfolyama tovább erősödött a dollárhoz képest, ami ismét kikényszerítette a protekcionista, elsősorban a belső ipar megóvását szolgáló intézkedések szigorítását. A legkomolyabb makrogazdasági problémákat azonban a költségvetési-, és a külkereskedelmi-mérleg hiánya, illetve a növekvő infláció jelentette. A külkereskedelmi-mérleg hiány csökkentése érdekében exportösztönző intézkedéseket vezettek be: az exportra is termelő vállalatok adóvisszatérítésben részesülhettek, a termeléshez szükséges gépeket, nyersanyagokat és félkész termékeket importadó mentesen hozhatták be az országba, illetve rövid távú exporthitelben is részesülhettek. A kivitelt ösztönző eszközöknek köszönhetően a mexikói kézműipari és ipari termékek exportja 1970 és 1974 között mennyiségben 60%-kal nőtt. A csúcspont 1974 volt, ettől kezdve a kivitel csökkent részben a gazdasági visszaesésnek, részben pedig a peso felértékelődésének köszönhetően. A nemzeti valuta dollárhoz viszonyított árfolyamának erősödése 1976. szeptember első hetéig tartott. Utána az év végéig kétszer is le kellett értékelni, ami szintén kedvezett a mexikói kivitelnek. Az export erősödése mind nagyobb mértékben járult hozzá az ipari termelés, és a bruttó hazai termék növekedéséhez. A kivitellel egyidőben a behozatal is nőtt, bár kisebb mértékben, így az ország kereskedelmi-mérleg egyensúlya némileg javuló tendenciát mutatott a periódus során.<sup>2</sup>

Ebben az időszakban tehát külkereskedelmi szempontból prioritást élvezett az export növelése. Ahhoz azonban, hogy a kivitel növelésének stratégiája sikeres legyen, nem elegendő a hazai vállalatokat hitelek, kölcsönök révén nagyobb exportteljesítményre sarkallni. Szükséges az is, hogy az állam diplomáciai eszközök segítségével közeledjen az egyes országokhoz, gazdasági integrációkhoz és kereskedelmi megállapodások kötésével bővítse külföldi felvevőpiacait. Mexikó, a térség országaiból harmadikként (Uruguay és Brazília után) az első bilaterális megállapodást 1975-ben írta alá az akkori Európai Gazdasági Közösséggel. Ezek az egyezmények európai részről Németország és Olaszország nyomására jöttek létre. A két ország tartott ugyanis attól, hogy Nagy-Britanniának sikerül kedvezőbb feltételeket kiharcolnia a volt Brit Nemzetközösség, elsősorban ázsiai országai

<sup>1</sup> [Alizal] 13-14. oldal.

<sup>2</sup> [Balassa] 143-144. oldal.

colnia a volt Brit Nemzetközösség, elsősorban ázsiai országai számára, mint amely feltételekkel a többi Európán kívüli ország szállítja termékeit. A német és olasz elképzelés szerint a kapcsolatok kiegyensúlyozottsága érdekében mindkét térség exportőreit preferenciális elbánásban kell részesíteni.

4. táblázat  
Mexikó kereskedelme az EK/EU-val (millió ecu/euró)<sup>1</sup>

Év	Export	Import	Év	Export	Import
1958	142	174	1989	2756	3515
1960	172	213	1990	2947	3881
1965	213	309	1991	3052	4829
1970	163	516	1992	2932	5720
1975	374	1019	1993	2400	6200
1979	757	1732	1994	2719	7126
1980	2000	2491	1995	3208	4511
1981	3803	3682	1996	3169	5128
1982	4420	2982	1997	3740	7388
1983	5053	2061	1998	4043	9340
1984	5144	2232	1999	4695	10422
1985	5129	2809	2000	7042	14042
1986	2234	2043	2001	7382	15034
1987	2924	1847	2002	6215	14957
1988	2456	2296			

Bár az Európai Közösség nem az ismertett elképzelést érvényesítette a megállapodás megkötésekor, a német és olasz aktivitás ráirányította a figyelmet a latin-amerikai országokra és elősegítette a kapcsolatok szorosabbra fűzését.<sup>2</sup> A szerződés megfogalmazása szerint mindkét fél érdekelt a „kölcsonös kereskedelem kiegyensúlyozásában és fejlesztésében, továbbá a gazdasági és kereskedelmi együttműködés kiterjesztésében”. A megállapodás szigorúan a gazdaságra és a kereskedelemre szorítkozik, bár a mexikói fél ennél többet szeretett volna elérni: kívánatosnak tartották az együttműködést az ipar, a technológiai fejlesztés, a pénzügy, a szállítás és a turizmus területén is. A törekvések ellenére, amelyek az USA-val történő kereskedelem és az onnan beáramló külföldi tőke dominanciájának a kiegyensúlyozására szolgáltak, az európai fél már a tárgyalások elején figyelmeztette a mexikóiakat, hogy nem áll módjában olyan szerződést kötni, ami a fent említett területeket is magában foglalja. Így a mexikói kormánynak be kellett érnie az ún. első generációs

<sup>1</sup> Források: Eurostat, [Rozo] 575. oldal és [Statistical...].

<sup>2</sup> [Munguía] 125. oldal.

megállapodással. A szerződés nagy részben megegyezik azokkal, amit a többi latin-amerikai országgal kötöttek, egy nagy különbséggel: még a többi ország beleegyezett a külföldről beáramló tőke diszkrimináció-mentességébe a hazaival szemben, a mexikói kormány követelte az erre vonatkozó paragrafusok kihagyását. A Mexikói Egyesült Államok ugyanis továbbra is fenntartotta magának a jogot, hogy meghatározza országa területén a transznacionális vállalatok működési feltételeit, továbbá, hogy bizonyos gazdasági tevékenységek üzése kizárólag az állam hatáskörébe tartozzon. (Főleg az olajkitermelés, energiaszektor, bányászat stb.) Itt kell megemlíteni, hogy ezek a korlátozási lehetőségek bekerültek az ENSZ által is elfogadott „Az államok gazdasággal kapcsolatos feladatairól és jogairól szóló Chartába”, melyet éppen Mexikó terjesztett az ENSZ Közgyűlése elé.

Ennek ismeretében megállapíthatjuk, hogy az 1975-ös Szerződés egyik fél várakozásainak sem tett eleget. Még a kereskedelem területén sem tettek speciális engedményeket, mindössze arra kötelezték magukat, hogy egymással szemben a legnagyobb kedvezmény elvét érvényesítik, és közös akciók révén előmozdítják a kétoldalú kereskedelmet.<sup>1</sup> A kapcsolatok intézményesítése érdekében létrehozták a Vegyes Bizottságot is. A mexikói termékek a szigorú előírásoknak, kvótáknak és lefölözéseknek köszönhetően gyakorlatilag csak nagyon nehezen jutottak be az európai piacra. Emellett a Vegyes Bizottság tevékenysége is szinte csak a kétoldalú találkozók és szakmai továbbképzések szervezésére korlátozódott.<sup>2</sup> Így nem meglepő, hogy a két terület közötti forgalom a szerződés életbe lépését követően alig változott: 1975 és 1979 között a Közösségbe irányuló mexikói export a teljes kivitel 6-9%-át, az onnan származó import a teljes behozatal 13-15%-át tette ki éves szinten. Növekedés a kivitelben majd csak a 80-as évek elejétől lesz tapasztalható, az európai régióba történő nagyobb mennyiségű olajeladásoknak köszönhetően.<sup>3</sup>

### **III. szakasz (1976-1982)**

A periódus kezdetén lényegesen javult Mexikó kereskedelmi-mérleg hiánya, ami két dolognak volt köszönhető: a 70-es évek második felében újabb kőolajmezőket tártak fel és megháromszorozták a kivitelt, illetve kétszer is leértékelték a pesót, ami szintén exportnövekedést vont maga után. Így az 1975-ben a GDP 4,6%-át kitevő kereskedelmi-mérleg hiány 1977-re 1,6%-ra csökkent. Elérkezettnek látták az időt, hogy az importvámokat is csökkentsék, amittől több pozitív hatást is vártak. Úgy vélték, a vámok csökkentésével több külföldi termék fog bejutni az országba, így a külföldi országok is kedvezőbb elbánásban fogják részesíteni a Mexikóból származó termékeket, illetve a hazai ipar fejlődésnek fog indulni az eddig a piacra be nem jutott külföldi termékek által támasztott versenyhelyzetben. Az 1977-ben megkezdett liberalizáció folytatását azonban a peso erősödése ismét elhalasztotta. Sőt 1980 márciusában LÓPEZ PORTILLO elnök nem hagyta jóvá a GATT-hoz (Általános Vámtarifa Egyezmény) történő csatlakozást sem. Ez egyben egy új korszak kezdetét jelentette, amikor is korlátozták a bevitelt a vámok többszöri emelésével, illetve csökkentették az exporttámogatások mértékét.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> [Alizal] 14-15. oldal.

<sup>2</sup> [Sanahuja] 8-9. oldal.

<sup>3</sup> [Alizal] 14-15. oldal.

<sup>4</sup> [Balassa] 145-146. oldal.

Az ismertetett előzmények tükrében tehát megállapítható, hogy LÓPEZ PORTILLO elnök nem a mexikói ipar által előállított termékek külföldön történő eladását tartotta a külgazdaság-politika első prioritásának. A gazdaság fő húzóerejévé a kőolaj-exportot kívánta tenni, a 70-es évek végén feltárt gazdag lelőhelyekre támaszkodva. Ennek a koncepciónak az akkori világpiaci helyzet is kedvezett, hiszen a nyers kőolaj ára emelkedőben volt, így hát az eladások a mexikói gazdaság fő deviza forrásává válhattak. Az Európai Gazdasági Közösségből a legfőbb vásárló Franciaország, így 1981 és 84 között Mexikó ezzel az országgal történő kereskedelmében pozitív mérleggel zárhatott. A többi európai ország is vásárolt kőolajat, igaz kisebb mennyiségben. A mexikói export növekedése azonban csak a kőolaj eladásoknak köszönhető. Az ipari és mezőgazdasági termékek továbbra sem jutottak be az európai piacra. Az időszak során Mexikó kereskedelmi mérlege az Európai Közösséggel mindvégig negatív volt, amit a nem vámjellegű korlátozásokkal magyaráztak.<sup>1</sup>

Az 1975-ös szerződésről összefoglalóan elmondható, hogy sem az EGK, sem Mexikó számára nem hozta meg a kívánt várakozásokat. Mexikónak nem sikerült növelnie az EGK-ba irányuló ipari termékek exportját, így a kivitele jelentős részét továbbra is a kőolaj és származékai tették ki. Az Európai Közösség befektetőinek pedig nem sikerült nagyobb tőkebefektetéseket eszközölni a Mexikói Egyesült Államokban, a továbbra is változatlanul fennmaradó alkotmányos rendelkezések miatt.<sup>2</sup> Ezeket a problémákat és a fennálló akadályokat, a létrehozott Vegyes Bizottság 1979-es III. találkozóján mindkét fél elismerte. Akkor azonban sem az európai, sem a mexikói fél nem mutatkozott túlzottan érdekeltnek a megoldás keresésében, így az elkövetkező négy évben a bizottság sem ült össze.<sup>3</sup>

#### **IV. szakasz (1983-1988)**

Még MIGUEL DE LA MADRID elnöki székbe jutása előtt komoly válságba került az ország: a kőolaj világpiaci ára lezuhant, az exportbevételek csökkentek, míg az infrastruktúra fejlesztése és a szociális kiadások továbbra is jelentős pénzeket emésztett fel. 1982-ben az ország már nem tudta kifizetni adósságai esedékes törlesztését, és így komoly válságba került. A krízis következtében az új elnöknek, MIGUEL DE LA MADRIDnak nem maradt más választása, mint teljesíteni az IMF diktálta feltételeket. Az ország piacát megnyitották a külföldi termékek előtt, csökkentették a védővámokat, eltörölték az importkvóták nagy részét, illetve jelentős pénzeket fordítottak az export támogatására. Mexikó 1985-ban aláírta az Általános Vámtarifai Egyezményt is.

Az EGK-val bonyolított kereskedelem továbbra is az 1975-ös Szerződés által lefektetett jogi keretek között folyt. A GATT-hoz való csatlakozás nem növelte lényegesen az EGK Mexikóba irányuló exportját.<sup>4</sup> Ezzel szemben Mexikó az exportösztönzésnek és a gazdasági nyitásnak köszönhetően emelni tudta az EGK-ba irányuló kivitelét.<sup>5</sup> A folyamatot erősítette, hogy Spanyolország 1986-ban csatlakozott az európai integrációhoz, tovább növelve ezzel az Európába irányuló eladásokat, hi-

<sup>1</sup> [Sanahuja] 8-9. oldal.

<sup>2</sup> [Alizal] 14-15. oldal.

<sup>3</sup> [Sanahuja] 9. oldal.

<sup>4</sup> [Alizal] 16. oldal.

<sup>5</sup> [Sanahuja] 10. oldal.

szen Spanyolország világviszonylatban a második legnagyobb mexikói olajimportáló ország volt. Ennek következtében 1986-ban az EGK-ba irányuló mexikói exportnak értékben 66%-át a kőolaj és származékai tették ki.<sup>1</sup> Az export diverzifikációjának sikerességét mutatja, hogy a kőolaj részesedése folyamatosan csökkent, az 1984-es 85%-ról 49%-ra 1989-ben. 1983-tól ismét évente összeült a kétoldalú bizottság, technológiai és tudományos együttműködési programokat valósítottak meg, (ilyen célokra 1985 és 89 között évente 33 millió ecut fordítottak szemben a 1979 és 84 közötti 2,2 millió ecuvel) és 1987-ben Mexikó csatlakozott a BC-Net vállalkozói együttműködési hálózathoz is.<sup>2</sup>

### **V. szakasz (1988-1994)**

Ebben az időszakban, CARLOS SALINAS elnöksége idején, megteremtették a törvényi hátterét annak, hogy bizonyos gazdasági területeken a külföldi tőke többségi tulajdont szerezhessen, illetve szabad kezet adtak a vállalatoknak a megfelelő technológia kiválasztására és megvásárlására.

Nem kétséges, hogy bár bizonyos területek továbbra is elzárva maradtak a külföldi befektetők elől, az új törvények kedvezőbb feltételeket teremtettek, és jogi garanciát is nyújtottak a külföldi tőke beáramlásának. Így már 1990 első hat hónapjában 2795 millió USD érkezett Mexikóba, és a teljes tőkeexport 1990 és 93 között meghaladta a 9,1 milliárd USD-t.

Az 1990-es évek azonban jelentős változásokat hoztak az Európai Közösség és a Mexikói Egyesült Államok kapcsolatrendszerében is. Ezeknek a változásoknak az oka a már fent említett gazdasági nyitás stratégiájában és az újradefiniált mexikói külpolitikai prioritásokban keresendő:

- Először is Mexikó a 90-es évek elején tárgyalásokat kezd az USA-val és Kanadával a szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról, továbbá tárgyalások folynak a többi latin-amerikai állammal is kereskedelmi megállapodások megkötéséről. A mexikói kül- és gazdaságpolitika azonban nem tartja kívánatosnak, az egyértelmű elkötelezettséget az amerikai kontinens államai mellett. Félnek attól, hogy a kereskedelmi forgalom és a tőkeáramlás a jövőben szinte kizárólag más amerikai országokkal fog realizálódni, így Mexikó gazdasága teljesen ki lesz téve az amerikai kontinensen történő változásoknak. E felfogás szerint az Európai Közösségnek (aki akkoriban a második legfontosabb kereskedelmi partner volt) egyfajta ellensúlyozó szerepet kell betöltenie.
- Másodszor a SALINAS-féle politika nagy hangsúlyt helyezett a gazdasági elszigetelődés elkerülésére, ezért igyekeztek más országokkal, integrációkkal kapcsolatokat kialakítani és ápolni, biztosítva ezzel országuk minél teljesebb integráltságát a világgazdaságba. Példaként említhető, hogy a GATT-hoz történő csatlakozás, majd a NAFTA szerződés aláírása után Mexikót 1994-ben, leginkább az USA nyomására, az OECD-be is felvették.<sup>3</sup> Ugyancsak CARLOS SALINAS elnöki ciklusának kezdetén írta alá a Mexikói Egyesült Államok és az Európai Közösség a Bizottság mexikói külképviselétének létrehozásáról szóló megegyezést. Az európai delegáció az alábbi feladatokat kapta:

<sup>1</sup> [Alizal] 16. oldal.

<sup>2</sup> [Sanahuja] 10. oldal.

<sup>3</sup> [Vass] 30. oldal.

- ⇒ A mexikói kormány tájékoztatása az Európai Unió politikáiról
- ⇒ A kormányzati szintű politikai párbeszéd kezdeményezése olyan témákban, melyben mindkét fél érdekelt, illetve az együttes álláspont kialakítására és képviselésére való törekvés a nemzetközi fórumokon
- ⇒ Megfelelő keret biztosítása a liberalizáció elősegítésére és a tőkebefektetés ösztönzésére
- ⇒ A gazdasági/vállalati, környezetvédelmi, ipari és technológiai együttműködések ösztönzése
- ⇒ A közvélemény tájékoztatása az Európai Unióról
- ⇒ Az Európai Bizottság tájékoztatása a Mexikóban zajló politikai és gazdasági eseményekről
- ⇒ Az együttműködési projekteket folytatása és fejlesztése az Unió és Mexikó között
- ⇒ A mexikói tagállamok tájékoztatása a közösségi akciókról
- ⇒ A mexikói civil lakosság informálása az Európai Unió Mexikóban folytatott tevékenységeiről.<sup>1</sup>

A kapcsolatok további fejlődését mutatja, hogy a már említett prioritásoknak és a végbement szemléletváltásnak köszönhetően, 1990-ben Mexikó ismét tárgyalásokat kezdeményezett az Európai Közösséggel, egy új, ún. harmadik generációs szerződés aláírásának a reményében. Ezt részben az egyre több közös együttműködési program is kikényszerítette, hiszen ezek már túlmutattak az 1975-ös szerződés által meghatározott kereteken.<sup>2</sup> A új megállapodás (melyet „Keretszerződésnek” neveznek) 1991 áprilisában aláírásra került a felek között, bár az előzetes tárgyalások nem bizonyultak könnyűnek, hiszen mindkét fél komoly követelésekkel állt elő. Az Európai Közösség kifogásolta a hús importjára kivetett rendkívüli 25%-os vámot, a bizonyos gazdasági szektoroknak jutatott közvetlen segélyeket, az egészségügyi előírások nem megfelelő betartását bizonyos termékek esetében, és a megfelelő normák és standardok hiányát egyes termékcsoportoknál. Összefoglalóan elmondható, hogy az EK rendkívül igényesnek és követelőzőnek bizonyult a minőségi és egészségügyi előírások, normák és szabályok betartása terén. Ezt a mexikói kormány küldöttei elfogadták, hiszen tudták, hogy csak az előírások betartásával juthatnak be termékeik a közösség piacára, és csak így növelhetik a kivitel mennyiségét. Európai vállalkozókat hívtak az országba, hogy létesítsenek vállalkozásokat a minőségbiztosítás, a megfelelő egészségügyi előírások bevezetésére és betartására. A felek kétoldalú projektek megvalósítására kötelezték magukat az egységes mérték-, és normarendszer megvalósítása érdekében, illetve a még meglévő eltérések protekcionista szándékkal történő kihasználásának elkerülésére. Mexikó tehát elfogadta az EK által diktált feltételeket, ugyanakkor jól védték termelőik érdekeit azzal a céllal, hogy minél kedvezőbb versenyhelyzetben legyenek az európai belső piacon. Továbbra sem sikerült azonban áttörést elérni a tőkeáramlás terén: a stratégiai szektorok zárva maradtak az európai befektetők előtt. Ez a kérdés később többször is előkerült a tisztségviselők megbeszélésein, így a Mexikó-Európai Közösség Kétoldalú Bizottság ülésén is 1992 novemberében, ahol ismét áttekintették a szabad áru, és tőkeáramlást korlátozó tényezőket. A tőkeáramlás korlátozása mellett a szerző-

<sup>1</sup> [Delmex\_A].

<sup>2</sup> [Sanahuja] 11. oldal.

dés másik sajátossága, hogy nem tartalmaz a demokrácia elveire való hivatkozást, mert Mexikó ezt „megalázónak” tekintette és elérte, hogy ezeket a kitételeket vegyék ki a szerződés szövegéből.<sup>1</sup> Előrelépést jelentett azonban, hogy a szerződés tartalmazott egy ún. evolúciós klauzulát, melynek értelmében lehetséges az egyezmény érvényességének kiterjesztése új szektorokra amennyiben az szükségessé válik.<sup>2</sup> A gyakorlatban azonban nem a szerződést terjesztették ki új területekre (amik az egész Európai Közösséget és Mexikót is érintették volna) hanem a szorosabb együttműködést szorgalmazó európai országok bilaterális megállapodásokat írtak alá Mexikóval. Az ilyen kétoldalú egyezmények jogi garanciát nyújtottak az országok kereskedőinek, befektetőinek, vagy pedig olyan területeken vezettek be kiegészítő szabályozást mint a légi közlekedés, állategészségügy, pénzügyi együttműködés, közös projektek lebonyolítása. Az első ilyen egyezményt, még a Keretszerződés megkötése előtt, 1990-ben írta alá Mexikó Spanyolországgal, majd két évvel később Franciaországgal, 1994-ben Olaszországgal és 1996-ban Németországgal.<sup>3</sup>

Az 1991-es Keretszerződés nyomán intézmények felállítására és közös projektek megvalósítására is kötelezték magukat a felek. Így alakult meg 1991-ben a Kétoldalú Bizottság, amely kétévenkénti ülésein a kereskedelem alakulását és az esetleges problémákat vitatta meg.<sup>4</sup> A legfontosabb közös projektek az alábbiak voltak:

- „Program az agráripari szektor segélyezésére Mexikóban”. Ez a projekt elsősorban technikai segítséget nyújtott az 1993-as és 1994-es Agráripari Fórum előkészítésére és megrendezésére. Előmozdította a szektor üzletembereinek találkozását, és egymás termékeinek megismertetését.
- „European Community Investment Partners – ECIP”. A kölcsönös tőkebefektetések előmozdítását segítette elő fejlődő országokban, így Latin-Amerikában is. A partnerek, projektek azonosításához, a tevékenység beindításához szükséges előzetes tanulmányok, kísérleti projektek elkészítéséhez, az emberi erőforrás fejlesztéséhez és a befektetések megvalósításához nyújtott segítséget elsősorban a kis és közepes vállalkozásoknak mintegy 14 millió ecu értékben 1989 és 1995 júniusa között.<sup>5</sup>
- „Al-Invest/Eurocentros”. Ez a program az egyes szektorokban tevékenykedő vállalatoknak és üzletembereknek nyújtott segítséget találkozó rendezésére, illetve a latin-amerikai országok közötti tevékenységek megvalósítását mozdította elő.
- Projektek a normák és minőségi tanúsítványok, igazolások egységesítésére: A normák, előírások és igazolások egységesítéséről szóló program, melynek első szakasza 1992 és 1994 között valósult meg az alábbi célkitűzéssel: „A mexikói magán és állami intézmények figyelmének felhívása az egységes szabályrendszer szükségességére.” A program 1995-ben újabb szakaszába lépett, és segítségével minőségellenőrző laboratóriumokat állítottak fel.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> [Sanahuja] 13. oldal.

<sup>2</sup> [Sberro] 230. oldal.

<sup>3</sup> [Munguía] 131. oldal.

<sup>4</sup> [Sberro] 230. oldal.

<sup>5</sup> [Munguía] 132. oldal.

<sup>6</sup> [Munguía] 132. oldal.



További kezdeményezések:

- „Az Európai Unióba irányuló mexikói exportot támogató projekt”. A program 1997-ben indult, és ahogy neve is mutatja az export elősegítésére irányult. A program megkezdése előtt előtanulmányt végeztek a mexikói kivitel útjában álló tényezőkről és ezek megszüntetésének módjáról.

Az 1991-es szerződés keretében létrejött intézmények az alábbiak:

- „Eurocam” Az Európai Unió kereskedelmi kamaráinak egyesülete Mexikóban, ami hivatalosan 1993. november 11-én jött létre. Feladata a két térség közötti többbefektetések és kereskedelem előmozdítása.
- „EU-Mexikó Vállalkozói Tanács” A szervezetet 1989-ben állították fel Brüsszelben. Feladata támogatni a vállalatok közötti együttműködéseket és elősegíteni a technológiai transzferek nyújtását és a tőkebefektetéseket.<sup>1</sup>

Ebben a periódusban erősödtek meg a mexikói-német kapcsolatok is. 1990. január végén SALINAS elnök Németországban járt, ahol tárgyalásokat folytatott HELMUT KOHL kancellárral. A tárgyalások legfontosabb tanulsága SALINAS számára a következő volt.

1990-ben három nagy gazdasági tömb van kialakulóban: az első a Csendes-óceán térségében Japán és Korea vezetésével, a második az észak-amerikai térség, ahol a legfontosabb szereplő az USA, illetve a harmadik az Európai Unió. Ha Mexikónak sikerül csatlakoznia az egyik tömbhöz, akkor biztosíthatja gazdasági fejlődését és vonzerejét a XXI. században. A NAFTA-hoz való csatlakozás tehát garantálja az ország gazdasági és politikai stabilitását, életképességét a globalizálódó világban, mely stabilitás egyúttal vonzóbbá is teszi az országot a régió kívüli kereskedelmi partnerek és befektetők számára. Mindez változást hozott SALINAS külpolitikai koncepciójában: ő a NAFTA-ba való belépés előtt igyekezett még szorosabbra fűzni kapcsolatát az európai integrációval, ellensúlyozva ezzel a NAFTA hatását. Most viszont egyértelművé vált, hogy először be kell lépnie, és csak utána számolhat azzal, hogy Európa érdeklődése növekszik Mexikó iránt. A szerződések ismeretében mindenképpen igazat kell adnunk a második elképzelésnek. Bár az 1991-es „Keretszerződésbe” már bekerült a technikai és tudományos együttműködés is, (az ipari, gazdasági és kereskedelmi kooperáción kívül) igazi áttörést majd csak az 1997-os Globális Egyezmény, és a későbbi, szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról szóló szerződés fog jelenteni.

Némileg visszatérve a német-mexikói együttműködésre ki kell emelni, hogy létrehozták a Mexikó-Németország 2000 Közös Bizottságot, amely lehetőséget biztosított mindkét fél szakemberei, tisztségviselői, és kereskedői számára, hogy egymással találkozzanak, és fontos kérdéseket vitassanak meg. E tevékenység eredménye az 1994-ben kiadott „Mexikó és Németország, perspektívák 2000-re” című jelentés lett. E dokumentum elsősorban ajánlásokat tartalmaz arra nézve, hogyan lehetne a politikai, gazdasági, technológiai és kulturális együttműködést a két ország és az általuk képviselt térség között továbbfejleszteni. Jelentősége abban rejlik, hogy az ajánlások között szerepel a törvényi háttér módosításának szükségessége a befektetések ösztönzése érdekében, ami azt jelenti, hogy a mexikóiak első ízben ismerték el, hogy az alkotmány egyes paragrafusai megakadályozzák a további liberalizációt és gazdasági fejlődést.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> [Zubiaga] 304-313. oldal.

<sup>2</sup> [Alizal] 19. oldal.

## **VI. szakasz (1995-2000)**

A periódus kezdetén a legfontosabb törekvés az 1994 decemberében kirobbant peso-válságnak a kezelése volt. 1995-ben már nem gyengítették tovább a pesót, még akkor sem, ha ez exportösztönző hatással bírt volna. A krízis következtében a korábbi egy számjegyű infláció helyett mintegy 50%-os általános árszintemelkedéssel számoltak. A mexikói gazdasági szakemberek szerint az export teljesítménye megfelelő volt, és növekedését nem csak a peso leértékelésének, hanem új piacok feltárásának és a termelékenység emelkedésének is köszönheték.<sup>1</sup> A válságból való kilábalás jeleként 1997-ben már gazdasági növekedéssel, az infláció és a kamatláb csökkenésével számoltak. A befektetői bizalom visszaszerzése érdekében 1997 januárjában visszafizették az USA gyorssegély utolsó részletét is. (3,5 milliárd USD-t) A megnövekedett befektetői bizalom egyértelmű jele, hogy 1997 elején az Amerikai Egyesült Államokból már 500 millió USD működő tőke áramlott az országba.<sup>2</sup> Világ gazdasági szempontból kiemelendő, hogy ebben az időszakban már érvényben volt a NAFTA Szerződés, így az ország egy stabilitást biztosító gazdasági integráció tagjaként fejleszthette tovább kapcsolatait az Európai Unióval a Kohl kancellár által javasolt úton.

Az Európai Unió az első lépéseket 1994 közepén tette meg: a korfui csúcson az Európai Tanács felkérte a Bizottságot, hogy dolgozzon ki új együttműködési stratégiát a latin-amerikai térségre. Az Európai Unió országai közül ezt elsősorban Franciaország szorgalmazta a német érdekek ellensúlyozása miatt. A 90-es évek közepén ugyanis Németország egyre jobban hangoztatta a kelet-közép-európai országok integrálódásának szükségességét. Ezen országok történelmi, kulturális illetve gazdasági szempontból is szoros kapcsolatot mutatnak a német ajkú területekkel, így várható, hogy csatlakozásuk után a német diplomácia érdekeinek érvényre juttatását fogják segíteni. Mivel Franciaország ilyen korábbi „befolyási övezettel” nem rendelkezett Európában (kivéve a hagyományos francia–román barátságot), figyelve egyre inkább az öreg földrészen túli területekre irányult. Egyes régiókkal, köztük Mexikóval, igyekeztek szorosabb kapcsolatot kialakítani, nemcsak nemzeti, hanem összeurópai szinten is, ez utóbbit természetesen a francia diplomácia sikerként beállítva. Így kívántak új szövetségeseket találni a nemzetközi szinten, ami egyben Franciaország európai pozícióit is erősíthette volna.<sup>3</sup> Az új együttműködési stratégiát 1994 októberében fogadták el Luxemburgban, majd ez év decemberében az esseni csúcstalálkozón felszólították a Bizottságot, hogy kezdeményezzen tárgyalásokat Chilével, Mexikóval és a Mercosurral.<sup>4</sup> Mexikó főként két uniós tagország támogatására számíthatott: Spanyolországra és Portugáliára, akiknek képviselőivel évente találkozott az 1991-es szerződés által intézményesített Ibér-amerikai csúcsertekezleten, mely biztosította az együttműködésről szóló politikai dialógus keretét. (A két ország belépésekor csatoltak a szerződéshez egy kiegészítést, melyben a Közösség elismerte Spanyolország és Portugália Latin-Amerikához fűződő speciális viszonyát, és két ország érdekeltségét a régióval való kapcsolatok erősítésében.) A már említett két országon kívül Nagy-Britannia is támogatta a kapcsolatok kiszéle-

<sup>1</sup> [Világ gazdaság\_1995b].

<sup>2</sup> [WirtschaftsBlatt\_A].

<sup>3</sup> [Munguía] 138. oldal.

<sup>4</sup> [Sanahuja] 31-32. oldal.

sítésére és a korábbinál jóval ambiciózusabb szerződés elfogadására tett javaslatot. Ezt a szándékot 1995. május 2-án Párizsban az Európai Tanács, a Bizottság és a mexikói kormány által is elfogadott Közös Nyilatkozatban is kinyilvánították.<sup>1</sup> E dokumentum az alábbi általános irányelveket fektette le:<sup>2</sup>

- Alapvető célkitűzések: az ENSZ Chartájában megfogalmazott elvek, valamint az emberi jogok tisztelete és a demokrácia illetve a béke fenntartása.
- Politikai célkitűzés: a politikai dialógus fejlesztése bizonyos időközönként megvalósuló magas szintű hivatalos találkozók segítségével. (elnöki, miniszteri, államtitkári valamint egyéb magas rangú tisztségviselői).
- Gazdasági célkitűzés: a kereskedelemnek, a szolgáltatások áramlásának valamint a tőkebefektetéseknek az előmozdítása.
- Együttműködés: törekedni kell olyan projektek/programok elindítására, melyek lehetővé teszik a kapcsolatfelvételt és az üzletkötést mexikói és európai vállalatok között, valamint elősegítik az együttműködés fejlesztését olyan speciális szektorokban, amiben mindkét fél érdekelt.

Az új szerződés aláírásáról szóló szándék később ismét előtérbe került a mexikói elnök, ERNESTO ZEDILLO 1996. januári európai körútján. Az elnök a különböző fórumokon elhangzott beszédeiben a mexikói gazdasági helyzetet stabilnak nevezte, és ígéretet tett olyan reformokra, melyek segítségével a külföldi befektetők bejuthatnak a vasúti és telekommunikációs szektorba is, vagyis igyekezett minél több üzletembert országába csalogatni.<sup>3</sup> Bár a befektetők egy részét megnyerte, a szorosabb együttműködésről szóló elképzelésekkel nem értett egyet mind a tizenöt tagállam, így némi vita után a tárgyalások csak 1996 októberében kezdődtek meg. ERNESTO ZEDILLO a szabadkereskedelmi övezet létrehozását is felvetette, de ezt a lehetőséget más európai politikusokkal együtt a Bizottság korábbi elnöke, JACQUES DELORS is mereven elutasította. Az uniós tagállamok közül a „diszkrimináció mentességen alapuló térség” legnagyobb ellenzője éppen Franciaország lett. A franciák szerint ugyanis a túlzott gazdasági nyitás több ágazatot is kedvezőtlenül érinthet (itt elsősorban a mezőgazdaságra kell gondolnunk) és sérti az ACP országok érdekeit is. Ezeket az érveket hangoztatva Franciaország többször is elutasította a szerződéstervezeteket, így a korábbi kezdeményező vált a megegyezés hátráltatójává. Az elutasítás azonban nem csak az Európai Unió politikusaira, tisztségviselőire volt jellemző. Bizonyos körök Mexikóban is ellenezték a szorosabb együttműködésről szóló szerződés létrejöttét, annak várható politikai aspektusai miatt. Sokan szerettek volna megmaradni a csupán kereskedelmi, gazdasági jellegű szerződés mellett. Nem kívánták az emberi jogok tiszteletben tartásáról és a demokrácia teljes körű megvalósulásának támogatásáról szóló szakaszokat a szerződésbe beemelni, mert tartottak az idegen országok befolyásától Mexikó belügyeibe. (Bár a vita inkább ideológiai jellegű volt, hiszen nem sérültek az országban az alapvető emberi jogok és elvben a demokrácia is működött.) A mexikói ellenérzéseket kiváltó másik ok az Unió által szabott szigorú normák, egészségügyi és minőségi előírások, valamint egyéb követelmények, standardok voltak. Bár az európaiak elvárásait jogosnak tartották, úgy vélték a mexikói termékek az ilyen szigorú szabályozásnak nem tudnak megfelelni,

<sup>1</sup> [Sanahuja] 5. oldal.

<sup>2</sup> [Chacón] 188. oldal.

<sup>3</sup> [Világgazdaság\_1996b].

így azok kiszorulnak az egységes piacról. A megállapodás aláírásával szembeni ellenérveket az alábbiakban foglalhatjuk össze:

- Nagy földrajzi távolság
- A közös határok hiánya
- Információhiány az európai piacról és a minőségi követelményekről
- Az eddig történt kis mennyiségű árucseré (bár az Európai Unió Mexikó második legfontosabb kereskedelmi partnere, Mexikó az Európai Unió kereskedelmi partnereinek listájában csak a harmincadik helyen állt<sup>1</sup>) és a növekedés tendenciájának hiánya
- Kis mértékű európai tőkebefektetés az ipari ágazatokban
- Jelentéktelen mexikói tőkebefektetés az Európai Unióban
- A kereskedelmi nyitás negatív hatásai
- A mexikói gazdaság gyenge helyzete
- Csak bizonyos termékek lesznek versenyképesek Európában.
- A mexikói termékek bejutása nehéz lesz az európai piacra a szigorú normák és előírások révén támasztott követelmények miatt. (A követelmények teljesítése pedig modern gyártóberendezésének beszerzésének szükségességét vonja maga után, elsősorban az európai piacról.)

Az ismertetett ellenérvek által közvetített aggodalmakat az is fokozta, hogy a különböző gazdasági szektorok a közös programok révén nem azonos arányban részesültek a közösségi forrásokból, illetve az európai tőkebefektetések jellemzően csak bizonyos területekre irányultak, nem mozdítva így elő a gazdaság minden ágának a fejlődését. Természetes tehát, hogy az ily módon háttérbe szorult gazdasági szektorok – egyes mezőgazdasági ágazatok, műtrágyagyártás, közlekedési infrastruktúra fejlesztésével kapcsolatos ágazatok – képviselői nem láttak nagy lehetőséget a kétoldalú kapcsolatok továbbfejlesztésében.<sup>2</sup>

Az ellenérvekkel szemben más politikusok, szakemberek az alábbi érveket sorakoztatták fel a kapcsolatok szorosabbra fűzése mellett:

- Az egyre inkább kialakuló egypólusú világrendszerben Mexikó az Uniót támogatva ellensúlyozhatja bizonyos kérdésekben az USA elképzelés dominanciáját.
- Szükséges, hogy Mexikó diverzifikálja gazdasági és politikai kapcsolatait, függetlenítve magát az egyértelmű USA hatástól.<sup>3</sup>
- Az Unió korábban Mexikó második legnagyobb kereskedelmi partnere volt, (a mexikói export 4,5%-a irányult az Unióba és az import 11,5%-a érkezett onnan 1994-ben, még a tőkebefektetések 29%-ában részesedett akkor az Európai Unió) 1995-ban azonban a latin-amerikai országok nagyobb arányban részesedtek a mexikói exportból (5,1%), mint az európaiak (4,2%). Ezért szükséges az új szerződés, ami segíti a mexikói termékek európai piacra jutását.<sup>4</sup>
- Az Európai Unió egységes belső piaca nagy felvevőpiaca lehet a mexikói termékeknek.

<sup>1</sup> [Sberro] 223. oldal.

<sup>2</sup> [Munguía] 132. oldal.

<sup>3</sup> [Ardila] 283-295. oldal.

<sup>4</sup> [Sanahuja] 15. oldal.

- Az európai integráció a XXI. században meghatározó nemzetközi szereplő lesz, mind politikai, mind gazdasági szempontból.<sup>1</sup>

Ezekkel az érvekkel értettek egyet azoknak a gazdasági ágazatoknak a képviselői is, melyek már eddig is részt vettek a közös programokban, vagy ahová az európai tőkebefektetések áramoltak. Itt elsősorban a mezőgazdasági gépgyártást, a bútorgyártást, a közlekedési eszközgyártást (főleg az autók és autó-alkatrészek gyártását), a halászatot, a gyógyszergyártást, a vegyipar egyes területeit (műanyag előállítás), az elektronikai ipart, illetve a kommunikációs és szolgáltatási szektort kell kiemelni.<sup>2</sup>

A megállapodás aláírása mellett szóló érvek végül is nyomósabbnak bizonyultak és a tárgyalások végül sikerrel jártak, így 1997. december 8-án aláírták (a tárgyalások lezárásának időpontja 1997. június 11.<sup>3</sup>) az ún. „Globális Egyezmény”-t, amely 2000. október 1-jén lépett életbe. (Teljes nevén: „Egyezmény a gazdasági társulásról, politikai megegyezésről és együttműködésről az Európai Unió és a Mexikói Egyesült Államok között”.) E megállapodás aláírásában az EU is érdekelt volt, hiszen így akarták korrigálni a „NAFTA-hatást”, vagyis azt, hogy az USA az EU rovására növelte hányadát Mexikó összkereskedelmében.<sup>4</sup>

A kérdés már csak az, mennyivel volt több ez a szerződés ez eddig aláírtakhoz képest? Az újdonságok az alábbiakban foglalhatók össze:

- A szerződés aláírásával Mexikó lett az első latin-amerikai ország, amellyel az Unió intézményesítette a magas szintű politikai dialógust, ezáltal lehetővé vált a közös álláspont kialakítása és az együttes fellépés nemzetközi kérdésekben.
- A szerződés megteremti a jogi kereteket a bilaterális kereskedelem széles körű liberalizálására az áruk, a szolgáltatások és a tőkeáramlás esetében is.<sup>5</sup> A tőkebefektetések előmozdításának érdekében megvalósították a kölcsönös információcserét (a törvényes keretokről és a felmerülő lehetőségekről) és kötelezték magukat a kettős adóztatás elkerülésére és az adminisztratív eljárások egyszerűsítésére.<sup>6</sup> Az EU által a kereskedelem területén tett előrelépések pedig azt feltételezték, hogy a közösségi piac végre valójában megnyílik a mexikói termékek előtt.<sup>7</sup>
- Megállapodtak a pénzügyi szolgáltatások nyújtásának kérdéséről is. Ennek értelmében mind Mexikó, mind az Európai Unió törekedni fog a másik fél ezt a területet szabályozó kereskedelmi/pénzügyi környezetének elfogadására, az előírások megismertetése és a folyamatos pénzügyi ellenőrzés és felügyelet biztosítása révén. Külön fejezetben tértek ki arra, hogy megkönnyítik a pénzügyi szolgáltatások igénybevételét a kis és közepes vállalkozások számára.<sup>8</sup>
- A szerződés szövegébe bekerült, hogy mindkét fél tiszteletben tartja az alapvető demokratikus és emberi jogokat, ezeknek megfelelően alakítják az egymás közötti és nemzetközi politikájukat, és a jelenlegi szerződés is ezen jogok figyelembevételén alapszik. Tehát mindkét fél kötelezte magát az alapvető demokratikus és emberi jogok tiszteletben tartására, és ezt a szerződés szövegében is lefektették. Ez

<sup>1</sup> [Ardila] 283-295. oldal.

<sup>2</sup> [Munguía] 136. oldal.

<sup>3</sup> [Mateo\_B] 569. oldal.

<sup>4</sup> [Palotás] 101. oldal.

<sup>5</sup> [Sanahuja] 53. oldal.

<sup>6</sup> [Rozo] 573. oldal.

<sup>7</sup> [Sanahuja] 6. oldal.

<sup>8</sup> [Rozo] 573. oldal.

azért különleges, mert Mexikó addig semmilyen kötelezettséget nem vállalt fel, ami befolyásolhatja a belpolitikáját.

- A szerződés a legtágabb együttműködési lehetőséget teremti meg. Magában foglalja a technológiai, a tudományos, az oktatási, a kulturális, a gazdasági, a kereskedelmi, a szociális és a politikai kooperációt. A gazdaságon belül kiterjed a mezőgazdaságra, a halászatra, a bányászatra, az energiaszektorra, a turizmusra és a szállításra is. Elismeri, hogy szükséges a még meglévő akadályok lebontása, a tőkebefektetések lehetővé tétele minden területen.
- Célként tűzi ki a statisztikai rendszerek és számítási módszerek összehangolását, illetve az adminisztráció és a humán erőforrás fejlesztését Mexikóban.
- Megfogalmazza a közös programok és projektek szükségességét globális szintű problémák kezelésére, mint például a drogfogyasztás, pénzmosás, környezetszennyezés és a szegénység leküzdése. (A szegénység és a társadalmi egyenlőtlenségek leküzdése érdekében az Európai Unió 2002-2006 között 56 millió euró forrást biztosít.)
- Elő kívánja mozdítani a regionális együttműködést a közép-amerikai és karibi térségben.
- Forrásokat teremt a Mexikóban élő menekültek segítésére, állást foglalva alapvető emberi jogaik tiszteletben tartása és védelmezése mellett.
- A szerződés értelmében Mexikónak törekednie kell arra, hogy a gazdasági fejlődés az életkörülmények javulása, és a munkahelyek számának növekedése révén a lakosság számára is érezhetővé váljon.
- A Globális Egyezmény a civil szervezeteket is be kívánja vonni a két aláíró fél segítségével megvalósuló programokba, annak érdekében, hogy a támogatások a megfelelő helyre kerüljenek.
- A szerződésben nem állapítottak meg lejáratí határidőt, csak akkor veszíti el érvényességét, ha valamelyik fél felmondja.
- Nyílt szerződés, tehát lehetővé teszi, hogy külön megállapodásokkal újabb területeket emeljenek a hatáskörébe.

A legfontosabb jellemzők ismertetéséből kitűnik, hogy ez a megállapodás nem korlátozódik kizárólag a gazdaság és a kereskedelem területére. Lehetővé teszi az együttes fellépést nemzetközi ügyekben, vagyis megteremti a felek között a politikai dialógus alapjait, elsősorban emberi jogi és demokráciával kapcsolatos kérdésekben.

A Globális Egyezmény három szinten is intézményesítette a Mexikó-EU bilaterális találkozókat:

- Elnöki csúcstalálkozók [eddig két alkalommal került rá sor, 2002. május 18-án Madridban és 2004. május 28-án Guadalajarában (Mexikó).]
- Miniszteri szintű Közös Tanács (az elsőt 2001. február 27-én, a másodikat 2002. május 13-án, a harmadikat 2003. március 23-án tartották)
- Egyéb Közös Bizottsági Tanácskozások, melyek a Globális Egyezmény megvalósulásával, a politikai dialógus elmélyítésével és a kereskedelmi együttműködéssel foglalkoznak.

A szerződés aláírásakor még több európai állam nem ismerte el Mexikót olyan országgént, ahol a politikát demokratikus folyamatok irányítják. 2001-ben azonban (a választás 2000 júliusában történt) az ellenzéki jelölt, VICENTE FOX, elnöki székbe kerülésével ezek az aggályok, kételyek szertefoszlottak. FOX elnök ugyanis több be-

szédében kifejtette, hogy az ország belpolitikájában prioritást élvez a demokrácia és az emberi jogok biztosítása, mely célok elérését részben más országokkal kötött egyezményeknek, részben a nemzetközi szervezetekhez való közeledésnek kell szavatolnia. Nem véletlen tehát, hogy Mexikó külpolitikai képében ismét felértékelődött az Európai Unió szerepe, nemcsak mint gazdasági, hanem mint politikai partner is. Ennek hatására az elnök részt vett az Európai Unió – Latin-Amerika és karibi térség csúcstalálkozón, az Európai Tanács egy gyűlésén, és beszédet mondott Strasbourgban az Európai Parlament előtt. Ezekon a találkozókon a gazdasági kérdések mellett politikai, igazságügyi kérdéseket is érintettek, mint például a halálbüntetés eltörlésének szükségessége minél több országban, (felröva ezt az USA-nak is) és olyan kétoldalú programok beindítása, amik segítenek a szegénység, a társadalmi egyenlőtlenségek leküzdésében.<sup>1</sup> Ez a terület különösen Mexikó számára érdekes, ahol a 80-as, 90-es években minden tíz újszülöttből kilenc a hivatalos szegénységi küszöb alatti körülmények közé született.<sup>2</sup> Látható tehát, hogy a kapcsolatrendszerben egyre nagyobb hangsúlyt kapnak a politikai kérdések is. Ennek magyarázata, hogy az együttes álláspont kialakításával mindkét fél szeretné elérni, hogy az USA unilaterális külpolitikai törekvéseket ellensúlyozhassák a nemzetközi szervezetekben és a világpolitika alakulásában.

### **MEXIKÓ ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATAI AZ EZREDFORDULÓN: ÚJ KILÁTÁSOK, JÖVŐBELI TENDENCIÁK**

Bár az új szerződések egyre szélesebb körű együttműködést tesznek lehetővé, mind politikai, mind gazdasági területeken, a két térség közti kereskedelem a 80-as évektől kezdve folyamatosan csökkenő tendenciát mutat. Az Európába irányuló mexikói kivitel a teljes export 21%-át tette ki 1982-ben, ez 1988-ban már csak 13%, és 1998-ban alig érte el a 3,2%-ot. Az Európából származó import szintén csökkent. (1982-ben 19%, 1988-ban 16% és 1998-ban 9%) Az export mennyiségét tekintve a 80-as évek közepétől csak nagyon lassú növekedés figyelhető meg, ezzel szemben az import némileg dinamikusabb volt.<sup>3</sup> A tőkebefektetések ennél jelentősebbek voltak: az 1994 és 2002 között, a Mexikóban befektetett tőke 19,2%-a európai vállalatoktól érkezett. (Az országonkénti megoszlást lásd az 1. ábrán!) Az 1994 és 1997 között alapított, főleg ipari termeléssel, kereskedelemmel, szállítással és telekommunikációs szolgáltatással foglalkozó 3000 vállalat több mint százezer mexikóinak biztosított munkát.<sup>4</sup> Elsősorban a kereskedelem ily mértékű visszaesése miatt szükségessé vált a kereskedelmet szabályozó jogi keretek átgondolása, és egy új, szabad kereskedelmet megvalósító szerződés kidolgozása. Ezt már 1996-ban javasolta ERNESTO ZEDILLO európai körútján, az elképzelés azonban több európai ország ellenállása miatt megbukott. (Leginkább Ausztria és Franciaország ellenezte, míg Spanyolország, Nagy-Britannia, Svédország és Luxemburg támogatta a javaslatot.<sup>5</sup>) Végül is azonban nem teljesen a szabadkereskedelem elutasításáról vagy elfogadásáról van szó. Azt még az ellenzők is belátták, hogy az ilyen megállapodás előbb-utóbb elke-

<sup>1</sup> [Alizal] 25. oldal.

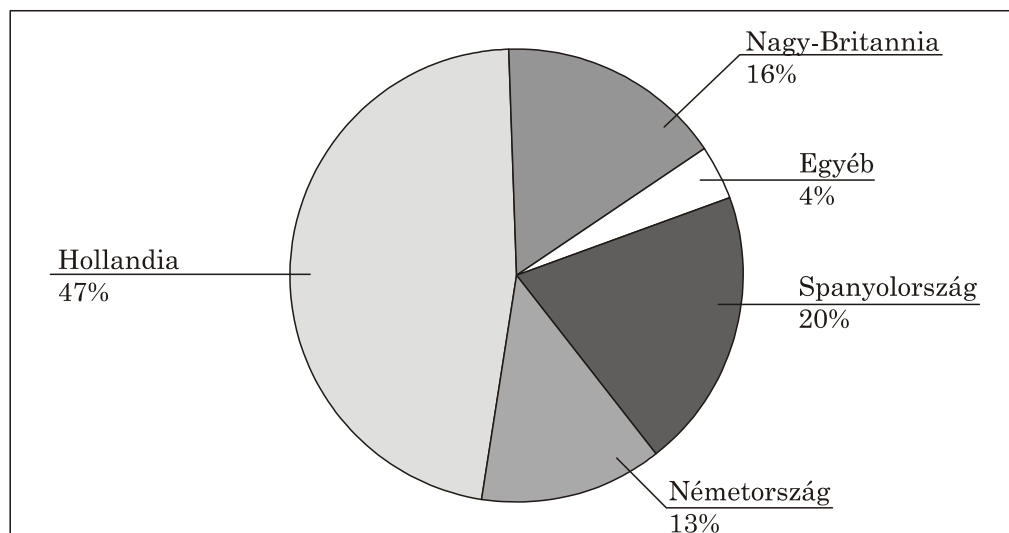
<sup>2</sup> [Buzás] 123. oldal.

<sup>3</sup> [Mateo\_B] 567. oldal.

<sup>4</sup> [Mateo\_B] 568. oldal.

<sup>5</sup> [Sanahuja] 43. oldal.

rülhetetlen lesz Mexikóval. A fő kérdés az volt, hogy már 1996-ban megkezdjék-e az erről szóló tárgyalásokat, vagy előbb írjanak alá egy szorosabb gazdasági, kereskedelmi és politikai együttműködésről szóló szerződést, lefektetve benne egyúttal a későbbi tárgyalások kereteit, és csak e szerződés elfogadása, hatályba lépése, és működése után kezdjék meg a szabadkereskedelemlről szóló megbeszéléseket.



1. ábra

*A tőkebefektetések országokénti megoszlása (1994-2002)*

Látható, hogy az Unió az utóbbi elképzelés mellett döntött, időt nyerve a szabadkereskedelem várható hatásainak megvizsgálására. Az 1997-ben aláírt szerződés ugyanis valójában három dokumentumból áll. A már ismertetett „Egyezmény a gazdasági társulásról, politikai megegyezésről és együttműködésről” szerződés megfogalmazza azt az alapvető célt is, hogy a jövőben mindkét fél szabadkereskedelmi zóna kialakítására törekszik a GATT Megállapodás XXIV., V. cikkelyében foglalt, a szabadkereskedelmi zóna létrehozására vonatkozó, előírásoknak megfelelően. Csakhogy a „Globális Egyezmény” nem tekinthető kizárólag kereskedelmi kapcsolatokról szóló szerződésnek, így azt nemcsak az Európai Unió Parlamentjének, és a Mexikói Egyesült Államok Szenátusának, hanem mind a 15 európai államnak is jóvá kellett hagynia.<sup>1</sup> Mivel a ratifikáció időtartama várhatóan 2 év volt, ezért főleg mexikói nyomásra lehetőséget kellett biztosítani a szabad kereskedelemről szóló tárgyalások mielőbbi megkezdésére. Ezért aláírásra került az „Ideiglenes egyezmény a kereskedelemről és a kereskedelemmel kapcsolatos kérdésekről” is, melynek életbe lépéséhez nem szükséges a tagállamok parlamenti ratifikációja, hiszen ez a terület kizárólag közösségi kompetenciába tartozik. E dokumentum megismétli a „Globális Egyezmény” kereskedelemre vonatkozó paragrafusait, és rendelkezik a miniszteri szintű Együttes Tanács felállításáról a további tárgyalások megkezdése érdekében. A képet tovább színesíti, hogy egyes ke-

<sup>1</sup> [Delmex\_F].



reskedelmet is érintő kérdések szintén a tagállamok kompetenciájába tartoznak, ezért az Együttes Tanácsot egy újabb dokumentumban külön fel kellett hatalmazni, hogy ezekről tárgyaljon. (A szerződés neve: „Együttes nyilatkozat az Európai Közösség és tagállamai, illetve a Mexikói Egyesült Államok között”) E két utóbbi egyezményt a Mexikói Szenátus 1998. április 23-án, míg az Európai Parlament 1998. május 13-án fogadta el, és azok 1998. július 1-jén léptek életbe.<sup>1</sup> A Tanács első ülését 1998. július 14-én tartották. 2000. március 23-án Lisszabonban az Ideiglenes szerződés Együttes Tanácsa elfogadta a 2000/2-es döntést, mely az áruk szabad kereskedelmére, a közbeszerzési piacok megnyitására, a felmerülő viták közös rendezésére és a szellemi tulajdonnal kapcsolatos kérdésekről történő konzultációs kötelezettségről szólt.

Miután a szerződéstervezetet mindkét fél, majd a tagállamok is jóváhagyták, azt a Globális Egyezmény által létrehozott Együttes Tanács is elfogadta. Ezzel egy időben az Ideiglenes szerződés Együttes Tanácsa megszűnt.<sup>2</sup> A szerződés 2000. július 1-jén lépett életbe a III. cikkely kivételével, ami a közbeszerzésekre vonatkozott. Ezzel kapcsolatban ugyanis a felek még Lisszabonban megegyeztek, hogy az csak akkor lép életbe, ha a kormányzati vásárlásokról szóló statisztikákat mindkét fél partnere rendelkezésére bocsátja, és ezt a tényt a Globális Egyezmény Együttes Tanácsa is elismeri. Erre 2001. január 27-én került sor, amikor az Együttes Tanács összeült Brüsszelben. Megállapították, hogy a szükséges statisztikák átadása megtörtént, továbbá döntöttek a szolgáltatások szabad áramlásáról, a szellemi tulajdon védelmét biztosító szabályokról, és a tőkebefektetéssel kapcsolatos kérdésekről. Ezek a rendelkezések csak 2001. március 1-jén léptek életbe. Jelenleg mind a Globális Egyezménynek, mind a Szabadkereskedelmi Egyezménynek az összes cikkelye érvényben van.<sup>3</sup> Mivel azonban a két fél gazdasági fejlettsége eltérő, itt is érvényesül az aszimmetrikus jelleg. A szerződés tartalma termékek szerint csoportosítva az alábbiakban foglalható össze:

- Ipari termékek

A liberalizáció az ipari termékek teljes körére vonatkozik. Ezek teszik ki a kétoldalú kereskedelem 90%-át. A teljes körű liberalizáció 7 év alatt valósul meg. Első lépésben az Európai Unió már 2000. július 1-től biztosítja a mexikói termékek 82%-ára a vámmentességet, a vámok teljes lebontására pedig 2003. január 1-ig kerül sor. Ezzel szemben Mexikó 2000. július 1-jétől csak az európai ipari termékek 48%-nak biztosítja a vámmentes piacra jutást. 2003. január 1-ig a vámmentesség az európai termékek 52%-ára fog kiterjedni. A maradék 48%-ra alkalmazott vámtételek 2003. január 1-től nem haladhatják meg az 5%-ot. A teljes körű liberalizációra 2005-ig vagy 2007-ig kerül sor. Ennek ellenére már 2003-ban az európai termékek azonos feltételekkel jutnak a mexikói piacra, mint az USA-ból vagy Kanadából származók. Ezekkel az eredeti elképzelésekkel szemben került egy módosításra is: a mexikóiak a Mexikó-EU Együttes Tanács ülésén (2002. május 13-14.) elfogadták, hogy az autóalkatrészek és vegyi termékek már attól az évtől kezdve vámmentesen kerüljenek Mexikóba.

- Mezőgazdasági és halászati termékek

Ezek a termékek a kétoldalú kereskedelem 7%-át teszik ki. A liberalizáció 10 év alatt valósul meg fokozatosan, azonban csak a termékek 62%-ra fog kiterjedni. Az

<sup>1</sup> [Delmex\_F].

<sup>2</sup> [Mateo\_B] 569-571. oldal.

<sup>3</sup> [Delmex\_F].

Európai Unió a 10 éves átmeneti időszak lejárta után vámmentesen exportálhatja Mexikóba a borokat, az alkoholtartalmú italokat és az olajbogyót. Ellentételezőként a mexikói trópusi gyümölcsök és zöldségfélék szintén vámmentesen juthatnak az európai piacokra. Az egészségügyi és minőségi előírások betartatása érdekében speciális bizottságot is felállítottak. Az átmeneti időszak után a halászati termékek 99%-ra terjed majd ki a vámmentesség.

- Szolgáltatások

A szolgáltatások részesedése a két fél közötti kereskedelemben dinamikusan növekedett az elmúlt években. A szerződésben a két fél kötelezte magát, hogy megnyitja a telekommunikációs, a pénzügyi, a terjesztéssel, és az energiaszolgáltatással kapcsolatos, valamint a turisztikai piacát. E szerződés erre maximum tíz éves átmeneti időszakot engedélyez. A liberalizáció nem vonatkozik az audiovizuális és légi közlekedési szolgáltatásokra, valamint a tengeri hajózási kabotázsra.

- Tőkebefektetések

A tőkebefektetések kapcsán a szerződés megerősíti az eddigi egyezmények vonatkozó rendelkezéseit. Kimondja azonban, hogy a szerződés életbe lépése után legkésőbb három éven belül el kell kezdeni a jogi keretek felülvizsgálatát a befektetések ösztönzése érdekében. A befektetésekkel kapcsolatos pénzügyi műveletek korlátozásmentes végrehajtása a szerződés életbe lépésével valósul meg.

- Közbeszerzések

Amennyiben a közbeszerzések értéke meghalad egy bizonyos küszöböt, a szerződés biztosítja a másik fél vállalkozói számára a pályázási lehetőséget. Így az európai vállalatok azonos feltételekkel juthatnak a mexikói közbeszerzési piacra, mint a többi NAFTA-tagország vállalatai.

- A szellemi tulajdon védelme

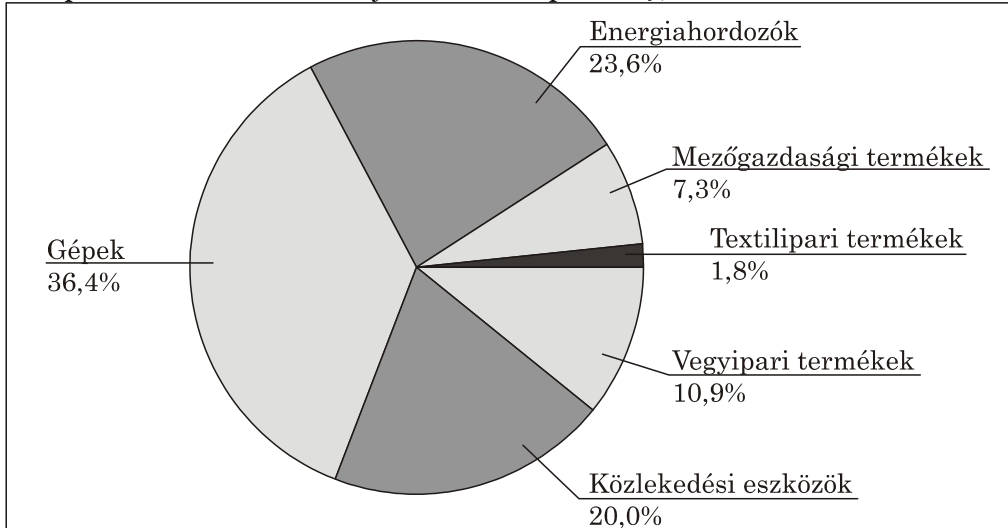
A szellemi tulajdonjog, a márkák és a szabadalmak védelme terén mindkét fél a legszigorúbb nemzetközi normákat alkalmazza.<sup>1</sup>

A két régió között létrejövő szabadkereskedelmi térség eredményeiről általánosságban megállapítható, hogy az egyezmény életbe lépése élénkítette a kereskedelmi kapcsolatokat. 2003-ban az együttes export, import érték majdnem elérte a 21 Mrd eurót. Ebből az EU Mexikóba irányuló exportja némileg több mint 14 Mrd eurót tett ki, a Mexikóból származó import azonban csak kevesebb, mint 6,5 Mrd euróra rúgott. Ez némi visszaesést mutat 2002-höz képest, de általánosságban megállapítható, hogy a szabad kereskedelem óta a gazdasági kapcsolatok élénkültek. (Ezek a számítások az EUROSTAT adatai alapján készültek. A mexikói kormány szerint a növekedés üteme nem ennyire látványos. Az eltéréseket részben a statisztikai számítási módszerek harmonizálásának hiánya magyarázhatja, vagyis az erőfeszítések ellenére a módszereket még mindig nem sikerült összehangolni.) Bár az EU-ba irányuló mexikói kivitel értékben és volumenében növekedést mutat, az európai piac részesedése a teljes mexikói exportban az utóbbi években csökkent. Ez elsősorban a még dinamikusabban növekvő USA-ba irányuló kivittel magyarázható. 2001-ben a mexikói kivitel 3,4%-a került az Európai Unióba. A szakértők a későbbiek során ennek az arálynak a javulását remélik a szerződésektől. Mexikó EU-ból származó

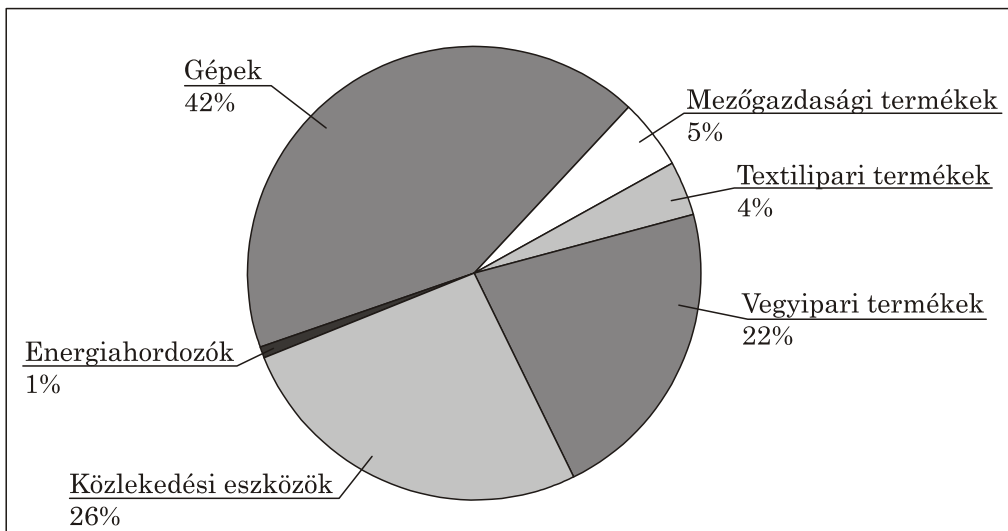
---

<sup>1</sup> [Delmex\_C].

importja is jelentősen növekedett 2001-ben. (6,9%-kal az előző évhez képest) Így az Európai Unió részesedése a teljes mexikói importból 9,6%.



2. ábra  
 Mexikó exportja az EU-ba a főbb árucikkek megoszlásában 2003-ban<sup>1</sup>



<sup>1</sup> [Trade-info].

### 3. ábra

*Az EU-ból származó Mexikói import a főbb árucikkek megoszlásában 2003-ban<sup>1</sup>*

A Mexikóba exportált európai termékek jelentős részét a gépek és berendezések adják. A tőkebefektetések terén Mexikó második legfontosabb partnere az USA után az Európai Unió.

Az 1994 és 2002 közötti időszakban befektetett európai tőke értéke majdnem elérte a 20 milliárd dollárt. Így az Európai Unió az adott időszak során Mexikóban befektetett külföldi tőke 19,2%-át mondhatja magáénak. Nem szabad megfeledkezünk arról sem, hogy az európai tőkebefektetések ennél nagyobbak, hiszen több európai vállalat tőkéje az Egyesült Államokban működő leányvállalatán keresztül jut Mexikóba, így azok USA befektetésként jelennek meg. A Mexikói Egyesült Államok 22 000 külföldi tulajdonban lévő vállalata közül 5066 jött létre Európából származó tőkével. Ebből 4137 vállalatnál van az európai befektetőknek többségi részesedésük.<sup>1</sup> A tőkebefektetéseket mindkét fél ösztönözni szeretné, azonban igazán nagy áttörést csak a stratégiai fontosságúnak minősített szektorok megnyitása jelenthetne.

A szakértők a jövőt illetően bizakodóak, megítélésük szerint a Mexikó-EU kereskedelem dinamikusan fog növekedni a következő években. A statisztikai hivatalok számítása szerint a mexikói export és import a következő években az 5. és a 6. táblázatban foglaltak szerint fog alakulni.

### 5. táblázat

*A mexikói export várható alakulása 2001-2005-ben (millió USD)<sup>2</sup>*

Év	EU	USA	Kanada	Japán	Brazília	Chile	Argentína	Kína
2001	21,749	134,984	1,975	1,357	1,089	820	477	181
2002	23,648	147,436	2,143	1,464	1,202	926	519	209
2003	25,483	160,324	2,336	1,562	1,338	1,042	565	237
2004	27,618	174,258	2,516	1,657	1,472	1,173	622	269
2005	30,002	189,231	2,768	1,763	1,641	1,321	678	321

### 6. táblázat

*A mexikói import várható alakulása 2001-2005-ben (millió USD)*

Év	EU	USA	Kanada	Japán	Brazília	Chile	Argentína	Kína
2001	15,651	114,407	2,747	5,044	1,362	766	307	2,340
2002	17,201	123,445	2,937	5,226	1,481	860	328	2,687
2003	18,474	131,962	3,131	5,450	1,639	956	352	2,987
2004	20,135	140,539	3,325	5,647	1,770	1,065	382	3,286

<sup>1</sup> [Delmex\_E].

<sup>2</sup> [Delmex\_D].

2005	21,927	150,518	3,558	5,868	1,954	1,1195	411	3,680
------	--------	---------	-------	-------	-------	--------	-----	-------

**FELHASZNÁLT IRODALOM**

- [Alizal]: LAURA DE ALIZAL: Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea (Új szakasz a Mexikó és az Európai Unió közötti kapcsolatokban), Rio de Janeiro, Centro de Estudios – Fundacao Konrad Adenauer, 2002. 34 oldal.
- [Ardila]: HUMBERTO SIMONEEN ARDILA: Libre comercio entre México y la Unión Europea y las normas técnicas aplicables a los productos (Szabad kereskedelem Mexikó és az Európai Unió között, illetve a termékekre vonatkozó műszaki normák) in: Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea, 283-295. oldal. Asociación Mexicana de Estudios Internacionales – Universidad Nacional Autónoma de México 1997.
- [Balassa]: BALASSA BÉLA: La política de comercio exterior de México (Mexikó külkereskedelempolitikája) in: Comercio Exterior vol. 50. septiembre de 2000, special aniversario II., 138-150. oldal.
- [Buzás]: BUZÁS SÁNDOR: Válság után, kilábalás előtt in: Cégvezetés 2000. május, 123-127. oldal.
- [Chacón]: MARIO CHACÓN: Relaciones Económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente (Mexikó és az Európai Unió közötti gazdasági kapcsolatok: új fejlődési irány) in Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 159-193. oldal.
- [Country...]: Country Briefings: Mexico in: www.economist.com, letöltés dátuma: 2004. október 16.
- [Delmex\_A]: Acerca de Nosotros – Presentación General de la Delegación de la Comisión Europea en México – Misión de la Delegación de la CE en México. (Az Európai Bizottság mexikói delegációjának általános bemutatása és feladatai) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex\_B]: La Unión Europea y México – Relaciones Bilaterales (Kétoldalú kapcsolatok) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex\_C]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales>Situación Actual – El Contenido del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea (Az Európai Unió és Mexikó közötti kereskedelmi egyezmény tartalma) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex\_D]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales – Situación Actual – El Comercio Potencial entre México y la UE (Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelem) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex\_E]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales – Situación Actual – Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la UE (Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelmi kapcsolatok és tőkebefektetések) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex\_F]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales – Situación Actual (Las etapas de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial ente México y la Unión Europea) Jelenlegi helyzet (A Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelmi szerződés életbe lépésének szakaszai) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex\_G]: Las Relaciones de Comercio y de Inversión entre México y la Unión Europea in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2004. október 16.

- [Dezséri]: DEZSÉRI KÁLMÁN: Új gazdasági tömb Észak-Amerikában: NAFTA, in: Kül-gazdaság, 1994/1., 45-59. oldal.
- [Ezerarcú...]: Mexikó, in: Ezerarcú világunk: Amerika – Alaszkától a Tűzföldre, Dunakönyv Kiadó Kft., Belgium 1992, 453 oldal.
- [Foster]: LYNN V. FOSTER: Mexikó története. Budapest, Pannonica Kiadó, 1999. 223 o.
- [Inegi]: Resumen del comercio exterior de México in: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx), letöltés dátuma: 2004. október 16.
- [La abstención...]: 8 de julio de 2003: La abstención vence en México (A tartózkodás győz Mexikóban) in: [www.americaeconomica.com/numeros4/220/noticias/blmexicoeleccioneslu.htm](http://www.americaeconomica.com/numeros4/220/noticias/blmexicoeleccioneslu.htm), letöltés dátuma: 2003. december 23.
- [Mateo\_A]: FERNANDO DE MATEO: Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea (Kereskedelmi kapcsolatok Mexikó és az Európai Unió között) in: Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 194-219. oldal.
- [Mateo\_B]: FERNANDO DE MATEO: México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea (Mexikó és új terek keresése: szabadkereskedelmi egyezmény felé az Európai Unióval) in: Comercio Exterior 1999/6., 560-571. o.
- [Munguía]: JUDITH ARRIETA MUNGUÍA: La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995 (Mexikó külpolitikája az Európai Unióval szemben, 1990-1995) in: Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 123-148. oldal.
- [Palotás]: PALOTÁS LÁSZLÓ: Az összamerikai szabadkereskedelmi kezdeményezés Budapest, BKE Nemzetközi Kapcsolatok PhD. Program, 2001.
- [Rácz]: RÁ CZ LAJOS (szerk.): Egyetemes állam- és jogtörténet, Budapest HVG-ORAC Kiadó, 2002, 515 oldal.
- [Rozo]: CARLOS A. ROZO: Las relaciones México-UE: condicionantes y retos, (EU-Mexikó kapcsolatai: tényezők és kihívások) in: Comercio Exterior, 1999/6., 572-584. oldal.
- [Sanahuja]: JOSÉ ANTONIO SANAHUJA: México y la Unión Europea, hacia un nuevo modelo de relación? (Mexikó és az Európai Unió egy új típusú kapcsolat felé?) Madrid, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, 1997. 73 oldal.
- [Sberro]: STÉPHAN SBERRO: La Unión Europea como opción diversificadora: un recorrido crítico (Az Európai Unió mint egy másik lehetőség: sikamlós pálya) in: Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 220-243. oldal.
- [Statistical...]: Statistical yearbook - External and intra-European Union trade. European Commission, 2003 Edition (Data 1958-2002).
- [Trade-info]: Mexico – Trade Statistics (Commission 07/06/2004) in: <http://trade-info.cec.eu.int>, letöltés dátuma: 2004. október 16.
- [Új Magyar...]: Új Magyar Lexikon Budapest, Akadémiai Kiadó, 1962. 627 oldal.
- [Vass]: VASS PÉTER: Reménykedő várakozás in: HVG 1996. november 30., 24-30. old.
- [Vidal]: GREGORIO VIDAL: Comercio Exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México (Külkereskedelem, külföldi befektetés és nagy vállalatok Mexikóban) in: Comercio Exterior 2000/7., 587-595. oldal.
- [Világgazdaság\_1995a]: Túl kicsi a nemzetközi tőkeáramlás in: Világgazdaság, 1995. június 28.
- [Világgazdaság\_1995b]: Mexikó inkább az infláció ellen küzd, in: Világgazdaság, 1995. szeptember 21. 10. oldal

- [Világgazdaság\_1996a]: Szabadkereskedelmi zóna az EU-val in: Világgazdaság, 1996. január 25., 11. oldal.
- [Világgazdaság\_1996b]: Mexikó az idén kilábal a válságból, in: Világgazdaság 1996. február 13., 11. oldal
- [Világgazdaság\_1996c]: Növekvő bizalom a mexikói gazdaság iránt in: Világgazdaság, 1996. május 16., 10. oldal.
- [Világgazdaság\_1996d]: Mexikó újra a nemzetközi tőkepiacon in: Világgazdaság, 1996. június 25., 10. oldal.
- [WirtschaftsBlatt\_A]: Investoren kehren nach Mexiko zurück (A befektetők visszatérnek Mexikóba) in: WirtschaftsBlatt 1997. január 22., B5. oldal.
- [WirtschaftsBlatt\_B]: Lateinamerika auf Erfolgskurs (Latin-Amerika sikersorozata) in: WirtschaftsBlatt, 1997. június 5., A/3. oldal.
- [Zubiaga]: CLAUDIA BERLANGA ZUBIAGA: Las relaciones comerciales y de cooperación entre México y la Unión Europea (Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelmi és együttműködési kapcsolatok), in: Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales – Universidad Nacional Autónoma de México 1997, 297-313. oldal



**MARIELA SALGUERO\***

**LA UNION ECONOMICA Y MONETARIA EUROPEA  
Y LA CREACION DEL EURO:  
RELEVANCIA E IMPACTO EN AMERICA LATINA**

**I. INTRODUCCION**

La teoría y práctica de la integración económica se han concentrado en sus implicaciones sobre la asignación de recursos. Con la excepción del análisis y discusión sobre zonas monetarias óptimas, de los años sesenta, y que no tuvo mayor significación en los esfuerzos de integración, aunque sí contribuyó a la definición de sistemas cambiarios de países individuales, no ha habido mayor preocupación analítica ni empírica sobre los efectos macroeconómicos y monetarios de la integración.

El desarrollo más novedoso a ese respecto nace de la práctica de la integración europea. Esto representa un cambio de la mayor significación histórica y política, por su magnitud y amplitud, así como su influencia sobre la realidad interna e internacional de Europa.

**II. ASPECTOS POLITICO-INSTITUCIONALES DE LA INTEGRACION  
MONETARIA EN EUROPA**

La Comunidad Económica Europea (CEE) se creó en 1957 y en la actualidad incluye 25 países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, República Checa, Suecia, que conforman la Unión Europea (UE).

---

\* Az Ecuadori Köztársaság magyarországi konzulja.

Después del abandono del sistema de paridades fijas de Bretton Woods, a principio de los años setenta, la CEE adoptó diferentes acuerdos de limitación de flexibilidad cambiaria, los que culminaron con la adopción del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1979. Dicho sistema incluye aspectos crediticios y un mecanismo cambiario, que es su característica principal, mediante el cual los países fijan la paridad central de su moneda con respecto a una unidad de cuenta, el ECU, cuyo valor se calcula sobre la base de una canasta de monedas de los países miembros.

Entre 1979 y 1987 el SME experimentó bastante inestabilidad, ya que se produjeron numerosos realineamientos de las paridades centrales. Con posterioridad, y hasta 1992, y como consecuencia de ciertas modificaciones que se realizaron al funcionamiento del SME, sólo se produjo un realineamiento menor, de la lira italiana.

En la práctica el “ancla” del SME ha sido el marco alemán, como consecuencia de la estricta política monetaria del Bundesbank. Debido a la creciente inhabilidad de los países para introducir controles de cambio y a los movimientos de capitales –y a la mayor movilidad de estos últimos– en septiembre de 1992, ante una política monetaria particularmente restrictiva por parte de Alemania como consecuencia principal del impacto económico de su unificación política, varios países no pudieron seguir al Bundesbank y tuvieron que realinear sus monedas. Ello generó una crisis mayor en el SME, que obligó a flexibilizar su funcionamiento, a pesar de lo cual países como Gran Bretaña e Italia tuvieron que abandonarlo.

Esta crisis del SME fue un llamado de alerta en torno a las características que debería tener la UEM, proceso que hacia fines de la década de los años ochenta estaba siendo estudiado seriamente por la CEE, en buena medida estimulada por la estabilidad con la que estaba operando el SME en esos años. Desde antes, la idea de la CEE fue avanzar en un proceso de integración económica gradual, por etapas, en forma paralela a la implementación de una unión económica, hasta alcanzar la completa unificación monetaria y el pleno funcionamiento del euro, la moneda común. Este enfoque se ratificó y concretó en el Tratado de Maastricht, a fines de 1991, que creó el marco jurídico y político de la UEM.

En la primera etapa, que comenzó a mediados de 1990, se liberalizaron los movimientos de capitales y se suponía que se minimizarían los realineamientos de las paridades cambiarias, puesto que todos los países se ubicarían en la banda cambiaria angosta del SME ( $\pm 2,5\%$ ). Esto último se vio frustrado por la mencionada crisis del SME.

Durante la segunda etapa, de transición, que comenzó en 1994, se creó el Instituto Monetario Europeo (IME) con sede en Frankfurt, que reemplazó al Comité de Gobernadores de Bancos Centrales y al Fondo Europeo de Cooperación Económica. El IME analiza los aspectos técnicos del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), y se transforma en el futuro BCE. A comienzos de 1998 el Consejo Europeo decidió cuales países de la UE podrían participar en la tercera etapa y final, en que se lograría la unificación monetaria. En principio, esos países debieron haber logrado durante la segunda etapa una convergencia de sus resultados económicos sobre la base de cuatro criterios principales:<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> ARTUS, Patrick, A Strong Euro or a Weak Euro? Document de Travail No. 1996-02/19, Service des Etudes Economiques et Financières, París, 1996.

- a) estabilidad de los tipos de cambio, en términos de haber participado en el SME en el marco de bandas normales y no haber realizado realineamientos cambiarios durante un mínimo de dos años;
- b) diferenciales de tasas de inflación, en términos que el ritmo de aumento de precios al consumidor no supere en más de 1,5 puntos porcentuales, como máximo, al promedio de la tasa de inflación de los tres países que registren las inflaciones más bajas de entre los países miembros;
- c) diferenciales de tasas de interés, en términos que la tasa de interés nominal promedio de largo plazo no supere en más de 2 puntos porcentuales el promedio de los tres países en que se registren las tasas de inflación más bajas; y,
- d) limitación del déficit fiscal y de la deuda pública, en términos que el déficit gubernamental general debe ser inferior al 3% del PIB y que la relación deuda pública bruta al PIB debe ser menor que 60% (este último criterio con excepciones, en caso que el déficit “excesivo” se defina como temporal, o si éste y/o la razón deuda/PIB se reducen a un ritmo “satisfactorio”).

La tercera etapa comenzó en enero de 1999 con la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre los países participantes y la transferencia de la política monetaria y cambiaria (con respecto al resto del mundo) al BCE. A partir de ese momento los Bancos Centrales nacionales utilizan el euro en todas sus operaciones monetarias y cambiarias y los gobiernos emiten deuda denominada en euros. A comienzos del año 2002 comenzaron a circular los euros en la forma de billetes y monedas.

La UEM, si bien no es un fenómeno único, confirmará la creciente presencia e importancia de bloques político/económicos en el mundo. En particular, ella tendrá un impacto sobre el Sistema Monetario Internacional (SMI), confirmando la evolución observada en las últimas décadas en términos del desarrollo de un orden económico internacional de tendencia multipolar. Este fenómeno y su efecto debería ser considerado por América Latina al momento de plantear su estrategia de inserción en la economía internacional, tanto en su dimensión comercial como en la financiera.

### **2.1. El Banco Central Europeo**

En relación específicamente al BCE, es evidente que hay quienes quisieron que la política económica del BCE fuese independiente y autónoma de consideraciones políticas, y que predominara una visión orientada hacia la estabilidad de precios en la región, como la contribución del BCE a la fortaleza y desarrollo económico de Europa.<sup>1</sup>

Por otra parte, hay quienes encontraron que el poder del BCE era excesivo, ya que poseería un grado de independencia política superior al del Bundesbank, y que consideraría en forma adecuada otros objetivos de la política económica, particularmente el crecimiento económico y el empleo.

En cuanto a la política cambiaria, también coexistieron visiones diferentes. De un lado, están quienes consideraban que el BCE debía concentrarse en su objetivo: la estabilidad del nivel de precios en los países miembros de la UEM.

---

<sup>1</sup> BAYOUMI, T.B., *One Money or Many: Analyzing the Prospects for Monetary Unification in Various Parts of the World*, Princeton Studies in International Finance, No. 76, 1994.

Del otro lado, se sostenía que la política cambiaria es un instrumento de política económica, al que el BCE no puede ni debe renunciar, por cuanto sería determinante para estimular la competitividad y la actividad, sobre todo en el sector transable de la UEM.

El Banco Central Europeo (BCE) fue creado en 1998, de conformidad con el Tratado de la Unión Europea, para introducir y gestionar la nueva moneda, efectuar operaciones con divisas y garantizar el buen funcionamiento de los sistemas de pago. Es también responsable de fijar las grandes líneas y ejecutar la política económica y monetaria de la UE. Para ello el BCE trabaja con el "Sistema Europeo de Bancos Centrales" (SEBC), que incluye a los 25 países de la UE. Sin embargo, solamente 12 de estos países han adoptado hasta ahora el euro, constituyendo así la "zona euro", y sus bancos centrales junto con el Banco Central Europeo, forman el "Eurosistema".<sup>1</sup>

El BCE trabaja en total independencia ya que ni él, ni los bancos centrales nacionales del Eurosistema, ni cualquier miembro de sus organismos decisorios pueden pedir o aceptar instrucciones de cualquier otra instancia. Las instituciones de la UE y los gobiernos de los Estados miembros deben respetar este principio y no deben intentar influir en el BCE o los bancos centrales nacionales.

El BCE, en estrecha colaboración con los bancos centrales nacionales, elabora y aplica las decisiones de los organismos decisorios del Eurosistema; el Consejo de Gobierno, el Comité Ejecutivo y el Consejo General.

Una de las principales tareas del BCE es mantener la estabilidad de precios en la zona euro, preservando el poder adquisitivo del euro.

Eso significa mantener la inflación bajo estricto control, poniendo todos los medios para que el incremento interanual de los precios al consumo sea inferior al 2%. Para ello el BCE:

- controla la oferta monetaria, ya que cuando ésta es excesiva comparada a la oferta de bienes y servicios se produce inflación.
- controla la evolución de los precios y evalúa el riesgo que suponen para la estabilidad de los precios en la zona euro.

Controlar la oferta monetaria implica, entre otras cosas, fijar los tipos de interés en la zona euro, lo que quizás constituya la actividad más conocida del Banco.

### **III. LA UEM Y LA ECONOMIA MUNDIAL: EL ROL INTERNACIONAL DEL EURO**

En cuanto a los efectos externos del euro el interés se ha concentrado en analizar, de un lado, en qué medida podría llegar a competir significativamente con el dólar como moneda internacional, tanto en su uso público como privado.

Los estudios destacan el comportamiento de los sectores oficiales y privados, sobre todo con relación a probables cambios de montos y de reasignación de portafolio en los activos y pasivos financieros internacionales. También se ha escrito en torno al rol internacional del euro como unidad de cuenta, medio de transacción y depósito de valor, así como a su eventual impacto en la(s) moneda(s) en que se denominan los contratos comerciales y financieros internacionales. Cabe

---

<sup>1</sup> BENNASY, Agnés, Potentialities and Opportunities of the Euro as an International Currency, Document de Travail No. 96, Centre d'Etudes Prospectives et d'information Internationales (CEPII), 1996.

destacar que el relativo desinterés sobre el valor externo del euro podría introducir una mayor volatilidad en el mercado cambiario de euro por dólar, lo que tendría implicaciones para América Latina.

Actualmente el dólar es la moneda internacional más importante como unidad de cuenta, medio de pago y como depósito de valor. Así, por ejemplo, incluso en Asia el dólar juega un rol mayor que el yen. En efecto, el yen no es un "ancla", ni implícita ni explícita, para ninguna otra moneda de Asia.

A nivel mundial, en 1992 el 48% del comercio internacional se denominó en dólares, el 15,5% en marcos alemanes y sólo el 5% en yenes japoneses. Asimismo, en 1995 el dólar se usó en el 85% de todas las transacciones en moneda extranjera, el marco en el 37% y el yen en el 24% (la suma total es de 200%, por cuanto en el cálculo se consideran ambos lados de las transacciones).<sup>1</sup>

La participación del dólar en la tenencia privada de riqueza financiera se redujo desde 67% en 1981 a 40% en 1995, pero seguía siendo muy superior a la del marco (16%) y a la del yen (12%).

El dólar también ha visto reducida su importancia en la tenencia de reservas internacionales oficiales desde 71% en la segunda mitad de los años setenta alrededor de 60% en la primera mitad de los noventa. La participación del marco aumentó en los mismos períodos desde 8% a 15,5%, la de las cinco principales monedas europeas (incluyendo el marco) de 14,5% a 22,5% y la del yen subió de 1,5% hasta 7,5%.

La importancia del euro como moneda de denominación en el comercio internacional debería aumentar por cuanto el PGB de la UE es similar al de EE.UU y triplica al de Japón. Además, en la práctica las monedas de los grandes países exportadores tienden a usarse en la denominación de los contratos de comercio exterior en mayor proporción a su importancia relativa en cuanto exportadores. Así por ejemplo, alrededor del 48% del comercio mundial se denomina en dólares, así la participación de EE.UU en las exportaciones mundiales es del orden del 15%.<sup>2</sup>

El efecto de la UEM sobre el valor externo del euro en términos de dólares, que es un elemento importante para las decisiones comerciales en América Latina, depende también del comportamiento de los Bancos Centrales.

Cabe señalar, sin embargo, que la mayor parte de los sectores oficiales (y en menor medida, también de los privados) de los países emergentes, incluyendo por cierto al de América Latina, tienen más pasivos que activos internacionales.

El rol internacional del euro debe observarse primero, y con mayor intensidad, en la zona de influencia europea, aquella en la que los lazos comerciales y financieros con la UE son mayores. Su rol a nivel mundial, aumentará en forma gradual. Cabe destacar que el rol del dólar como moneda internacional se verá más afectado en la medida que el yen adquiriera más importancia en Asia e internacionalmente, evolución que no se estima probable. Sin embargo, lo que puede ser bastante probable es que los inversionistas privados asiáticos, y en alguna medida los Bancos Centrales del Asia, decidan diversificar su tenencia de

---

<sup>1</sup> CROCKETT, A, *The Euro, the Yen and the Dollar, Three International Reserve Currencies?, Towards a New International Monetary System*, París, 1996.

<sup>2</sup> ITALIANER, Ferry, *The External Implications of the Single Currency*, Special Issue, 1993, pp 9-22.

activos internacionales, la que hoy en día está denominada principalmente en dólares. En ese caso, la influencia internacional del euro excedería prontamente su zona inicial de influencia regional "natural".

En síntesis, sobre el valor externo del euro se desarrollarán fuerzas contrapuestas. De un lado, el dólar podría depreciarse como consecuencia del exceso de oferta de dólares en las reservas del SEBC. Posiblemente el mayor rol como moneda en que se denomine el comercio internacional apuntaría a fortalecer el valor del euro.<sup>1</sup>

A este respecto, así como con relación a los movimientos internacionales de las tasas de interés, el tamaño y significación de la UEM sugieren la conveniencia de ampliar e intensificar la coordinación y cooperación económica internacional. Ello con el fin de no generar distorsiones y desequilibrios macroeconómicos mayores en las principales economías del mundo, con su consiguiente impacto sobre las perspectivas del crecimiento económico de mediano y largo plazo en dichas economías directamente, y en las de los países emergentes, entre ellos los de América Latina, indirectamente.

### **3.1. Etapas de la transición al euro**

#### *1 de julio de 1990*

Inicio de la primera fase de la unión económica y monetaria. Se liberalizan plenamente los movimientos de capital en los países de la Unión (salvo aquellos que disfrutaban de un período transitorio).

#### *1 de enero de 1993*

Plena realización del mercado único.

#### *1 de noviembre de 1993*

Se congela la composición de la cesta del ECU. Entra en vigor el Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht.

#### *1 de enero de 1994*

Inicio de la segunda fase de la UEM. Creación del Instituto Monetario Europeo (IME) en Frankfurt. Refuerzo de la coordinación de políticas económicas a escala europea. Lucha contra los déficit excesivos y política de convergencia económica en los Estados miembros.

#### *31 de mayo de 1995*

La Comisión adopta el Libro Verde sobre la moneda única (modelo de referencia para el paso a la moneda única).

#### *15 y 16 de diciembre de 1995*

Consejo Europeo de Madrid. Se acuerda el nombre de euro para la moneda única. Se fija el programa técnico de introducción del euro y el calendario para el paso a la moneda única en 1999 (conclusión del proceso previsto para el año 2002).

---

<sup>1</sup> COLLIGNON, Stefan: Bloc-floating and the equilibrium exchange rate, Working Paper No. 13, Association for the Monetary Union of Europe, París, 1995.

*16-17 de junio de 1997*

Consejo Europeo de Amsterdam. Acuerdo definitivo sobre el marco jurídico para la utilización del euro, el Pacto de estabilidad y crecimiento y el régimen que sucederá al SME. Se da a conocer el diseño de las monedas en euros.

*1998*

Los Jefes de Estado o de Gobierno deciden qué Estados miembros son los primeros en participar en la moneda única, basándose en los criterios de convergencia y los resultados económicos de 1997.

*Lo antes posible tras dicha decisión*

Los Estados miembros nombran el Comité Ejecutivo del BCE. El BCE y el Consejo fijan la fecha de introducción de los billetes y monedas en euros.

*Antes del 1 de enero de 1999*

El Consejo adopta la legislación relativa a la clave de reparto para la suscripción de capital, la recogida de datos estadísticos, las reservas mínimas, la consulta del BCE y las sanciones y multas que pueden imponerse a las entidades. El BCE y el SEBC se preparan para la fase operacional: creación del BCE, adopción del marco regulador, puesta a prueba de la política monetaria, etc.

*1 de enero de 1999*

Inicio de la tercera fase de la UEM. El Consejo fija irrevocablemente los tipos de conversión de las monedas de los países participantes, entre sí y con respecto al euro. El euro se convierte en una moneda de pleno derecho y la cesta oficial del ECU deja de existir. Entra en vigor el Reglamento del Consejo por el que se establece el marco jurídico para la introducción del euro.

*A partir del 1 de enero de 1999*

El SEBC define y aplica la política monetaria única en euros y lleva a cabo en la misma moneda las operaciones de cambio. Los Estados miembros realizan las nuevas emisiones de deuda pública en euros.

*Del 1 de enero de 1999 al 1 de enero de 2002*

El SEBC cambia las monedas aplicando los tipos de cambio fijados irrevocablemente. El SEBC y las autoridades públicas de los Estados miembros supervisan el paso a la moneda única en los sectores bancario y financiero y ayudan a todos los sectores económicos a prepararse para el cambio.

*1 de enero de 2002*

El SECB pone gradualmente en circulación billetes en euros y retiran los billetes nacionales. Los Estados miembros ponen gradualmente en circulación monedas en euros y retiran las nacionales. Finalización del proceso.

*1 de julio de 2002*

Fin de la transición al euro para todos los Estados miembros participantes.

### **3.2. Ventajas de una moneda única**

Las ventajas son múltiples. Al haber una moneda única, las personas que viajen por la Comunidad no tienen ya que cambiar dinero, perdiendo algo en cada transacción. Las comisiones de cambio pagadas a los bancos desaparecen. Las pequeñas empresas se ven particularmente beneficiadas, ya que los pagos y transferencias entre Estados miembros acaban siendo más rápidos y fiables, y menos onerosos.<sup>1</sup>

Para las empresas y los consumidores, la moneda única disipa también la incertidumbre en cuanto al precio de venta de los productos.

De esta forma, las empresas, grandes y pequeñas, pueden desarrollar actividades con mayor facilidad en toda la zona euro, y no sólo en su país de origen.

Además, si el precio de bienes y servicios se fija en una sola y única moneda, el efecto competitivo del mercado interior se intensifica considerablemente, lo cual redundará en beneficio del conjunto de la Comunidad. De este modo, la moneda única contribuye también a estimular el crecimiento y el empleo.

### **3.3. Necesidad del euro**

El euro es necesario porque la economía europea se basa actualmente en un mercado único, y el mercado único funciona mucho mejor con una moneda única. Los Estados miembros realizan actualmente más de un 70% de su comercio entre sí, y este porcentaje aumentará aún más con una moneda única estable. Por sí solo, el euro no resolverá todos los problemas pero, como moneda estable, ayuda a fortalecer una economía más fuerte, capaz de crecer más rápidamente. Y este crecimiento más rápido es necesario para crear más puestos de trabajo y aumentar el nivel de vida de los ciudadanos.

Además el euro crea más prosperidad al reducir los costes de las empresas, que ya no tienen que soportar los gastos derivados de operar con varias monedas diferentes. Toda reducción de costes hace aumentar la competitividad de las empresas y les permite, en muchos casos, repercutir los beneficios a sus clientes.

## **IV. LA UEM Y LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA**

### **4.1. Integración monetaria en la región**

América Latina ha intentado y continúa con el propósito de llevar a la práctica diversos proyectos de integración, tanto en el ámbito regional como subregional. Es evidente que dichos esfuerzos no han tenido el grado de avance como los de Europa con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial. Lo concreto es que Europa ha llevado a cabo un experimento de integración comercial y financiera, el que sin haber estado exento de problemas, accedió a un estado más avanzado de desarrollo, muy sofisticado, inédito por su profundidad y extensión, y con profundas implicaciones políticas y económicas, nacionales, regionales e internacionales.

La UEM surge luego de un largo proceso de liberalización, adecuada regulación y coordinación, así como de un mercado único en funcionamiento, en forma

---

<sup>1</sup> COMISION EUROPEA, El euro, en los albores del próximo milenio, División Publicaciones, Bélgica, 1998.



ininterrumpida. América Latina está aún muy lejos de haber avanzado en la integración, profundidad, fluidez y ritmo de los europeos. En efecto, en los acuerdos de integración que se han establecido en la región no se han materializado esquemas de integración monetaria. Existen acuerdos en el campo de los mecanismos de pagos internacionales y créditos recíprocos, pero están muy lejos de asemejarse a una Unión Económica y Monetaria.

Por lo demás, es evidente que en América Latina queda mucho por hacer en materia de integración comercial, ambiental, de infraestructura en transporte y comunicaciones, movilidad laboral y de capitales, complementación tributaria, etc, antes de plantearse una Unión Económica y Monetaria y la creación de una moneda única.

Sin embargo, es indudable que la región debe aprovechar esta oportunidad para observar, con un adecuado grado de realismo, los desarrollos que se han estado dando en Europa, en torno a la UEM. Ellos deberían incorporarse al acervo de conocimientos y experiencias comparadas de modo que sirvan de aprendizaje para el análisis, diseño y puesta en práctica, en el momento en que se estime que las condiciones sean las adecuadas, en la profundización de los diferentes esquemas de integración en América Latina.

Europa ha enfrentado obstáculos en su proceso de integración monetaria que ha ido resolviendo en forma paulatina, a la vez que ha registrado importantes avances y compromisos por parte de sus gobiernos nacionales. Es indudable que el diseño institucional a través del cual se ha dado el diálogo técnico y político, en un contexto de compromiso y cooperación en el avance de la integración económica y monetaria europea, de por sí representa un elemento necesario de conocer y del cual hay mucho que América Latina puede aprender.

En la unificación económica y monetaria existe un importante traspaso de poder desde los bancos centrales nacionales a un instituto emisor de la moneda común, lo que supone un grado elevado de voluntad política de los países que buscan integrarse monetariamente. Dicha voluntad no parece estar cercana en el caso de los acuerdos de integración en América Latina donde, a pesar de los avances, han existido y existen dificultades en materias comerciales y en otros aspectos sobre los cuales debería ser relativamente más fácil alcanzar acuerdos en comparación con los temas cambiarios y monetarios.

Por otro lado, una Unión Económica y Monetaria como la europea requiere de una creciente similitud en aspectos institucionales (Bancos Centrales independientes, por ejemplo) y de comportamiento macroeconómico (relaciones entre los tipos de cambio de los países miembros, similitudes y disparidades mínimas de las tasas de inflación y las tasas de interés, límites al déficit del gobierno general y al stock de deuda pública como porcentaje del PIB).

Sin embargo, cabe tener presente que no es obvio que, aunque sea en un plazo más largo, América Latina deba imitar la experiencia europea en materia de integración económica y monetaria. Asimismo, existe una importante corriente de opinión que sostiene que la principal motivación para la creación de una moneda única en Europa radicó en consideraciones políticas, específicas de ese continente, vinculadas a su historia, sus guerras y su regionalismo, más que en las de naturaleza propiamente económica. De ser correcta dicha interpretación, cabría preguntarse si la realidad previsible de América Latina justificaría, desde un punto de vista político, embarcarse en el proyecto ambicioso de crear una moneda única

latinoamericana, en el momento en que haya avanzado con más fuerza y efectividad en su proceso de integración.

Asimismo, cabe también preguntarse si en América Latina se dan las condiciones económicas requeridas para justificar la creación de una Unión Económica y Monetaria en la región.

En síntesis, la puesta en marcha de la UEM y la creación de una moneda única, el euro, es una gran oportunidad de aprendizaje para los esquemas integracionistas de América Latina.

Parece deseable por lo tanto, y perfectamente factible, que la región se interiorice de los aspectos monetarios y macroeconómicos de la integración europea, tanto en lo relativo a aspectos propios de integración financiera, como al de su eventual impacto sobre el comercio, los flujos de capitales y la inversión externa directa con Europa.

Para ello puede ser útil una participación más programada y activa de los Bancos Centrales de la región en las reuniones periódicas a las que son invitados por parte del Banco Internacional de Pagos (BIS) de Basilea. Dicho Banco puede constituirse en una instancia donde se analicen cuestiones cambiarias, monetarias y financieras por parte de las autoridades monetarias de los países de América Latina, en un marco de experiencias compartidas con otros países de economías emergentes.

Además, el BIS ofrece la oportunidad de intercambio de conocimientos y prácticas con países europeos, lo que podría facilitar aún más la interiorización en torno al desarrollo de la UEM por parte de países de la región. En una línea similar, cada vez más países de América Latina están participando en diversas instancias de la OECD en París, y se están asociando con la Unión Europea, a través de la CEE en Bruselas.

#### **4.2. La economía de la región**

En la década de los noventa América Latina exportó a la Unión Europea un promedio anual de USD 32 000 millones, que representan 19% de las exportaciones totales y 28% de las exportaciones de la región a la UE, Japón y EE.UU. La tasa de crecimiento media anual ha sido de 4,5% (en términos de valor). En 1994 y 1995, el valor medio de las exportaciones hacia la Unión Europea fue de USD 35 500 millones, con un ritmo de crecimiento promedio del 18% anual.<sup>1</sup>

Durante los años noventa la región ha importado un promedio de USD 30 000 millones desde la Unión Europea, que representan 17,5% de las importaciones totales de la región y 27% de las importaciones totales desde la UE, Japón y EE.UU. La tasa de crecimiento media anual ha sido del 12% (en términos de valor). En 1994 y 1995, el valor medio de las importaciones desde la Unión Europea fue de USD 39.500 millones, con un ritmo de crecimiento promedio anual del 16%.

Estas cifras señalan que la UE es un importante mercado comercial para América Latina. Sin embargo, durante los años noventa el dinamismo del sector exportador de la región ha sido bastante mayor hacia mercados no europeos. En efecto, la participación de las exportaciones de América Latina hacia Europa ha caído sistemáticamente desde casi el 24% del total en 1990 a menos del 17% en 1995. Las importaciones regionales desde la UE se han estabilizado en torno al 17,5% del total de las importaciones, cifra que en 1990 superó el 20%.

---

<sup>1</sup> COLLIGNONS S., The International Dimension of EMU, Working Paper No. 14, Association for the Monetary Union of Europe, París, 1996.

Cabe destacar, que la participación de las exportaciones latinoamericanas dentro del total de las importaciones extrarregionales de la Unión Europea representa una proporción menor (5,5%) y de tendencia levemente decreciente durante los años noventa. Por su parte, las exportaciones de la UE hacia América Latina representan casi 6% del total de sus exportaciones extrarregionales, cifra que ha subido en casi 1,5 puntos porcentuales durante los años noventa.

La inversión externa directa de la UE en América Latina ha aumentado en términos absolutos durante los años noventa, como resultado de los cambios políticos avances democratizadores y económicos, mayor apertura al exterior, énfasis en equilibrios macroeconómicos y reformas estructurales, aunque en términos porcentuales no alcanza al 23%.

El efecto de la UEM sobre el comercio exterior de América Latina, y en particular sobre sus exportaciones, dependerá de lo que ocurra con la actividad y el crecimiento económicos de la UE, así como de la evolución del valor externo del euro, principalmente respecto del dólar norteamericano, dado que en la práctica la mayor parte de las monedas latinoamericanas están estrechamente vinculadas al dólar.<sup>1</sup>

En cuanto a consideraciones de oferta, el euro reduce costos de transacción en los países de la UEM y da mayor transparencia a su mercado. Además, con el euro deja de existir la inestabilidad cambiaria al interior de la UEM.

En síntesis, puede concluirse que la UEM tendrá un efecto positivo sobre el comercio exterior de América Latina en el mediano y largo plazo. Ello debido a que tanto la demanda por importaciones de la región debe crecer, y el euro como moneda importante, estable y con tendencia a fortalecerse paulatinamente, sobre todo respecto del dólar, con la consiguiente mejoría de rentabilidad de las exportaciones regionales a la UEM.

En efecto, un mercado de capitales de la magnitud, profundidad, homogeneidad y liquidez como es el del euro, significa que tanto los gobiernos como las empresas de América Latina tienen mayores y mejores oportunidades para lograr el financiamiento requerido, en condiciones de costos y plazos más convenientes que lo que es factible en la actualidad. Lo anterior se fortalece si es que el efecto "neto" del desarrollo del mercado de capitales en euros es que los inversionistas europeos quieran diversificar su portafolio, por considerarse con exceso de tenencias en instrumentos europeos denominados en euros, y con menos opciones de diversificación de riesgos dentro de la UEM; en ese caso es razonable proyectar que incrementarán su demanda por activos de "países emergentes", entre los cuales cabrían varios de América Latina.

Lo anterior no debe entenderse ni interpretarse como una sugerencia de reducir los esfuerzos de América Latina por seguir adelante con los procesos de estabilización y de reformas estructurales orientados a dar solidez y sustentabilidad en el tiempo al desarrollo de sus economías. La responsabilidad en el manejo macroeconómico doméstico, la promoción del ahorro interno y un cuidado por incrementar y financiar adecuadamente la inversión son condiciones ineludibles para la región. La creación del euro y el mayor acceso a una fuente de costos más bajos, de plazos más convenientes y que permita diversificar las monedas en las que

---

<sup>1</sup> COMMISSION EUROPEAN COMMUNITIES, One Market, One Money, European Economy, 1990.

se incremente el capital y/o el endeudamiento externo, debe entenderse como un complemento a una correcta formulación y responsable ejecución de las políticas económicas de América Latina.

El desarrollo del mercado de capitales europeo permitirá, además, un mejor manejo de los activos y pasivos financieros de los Bancos Centrales así como de las empresas privadas latinoamericanas. Condiciones más favorables para avanzar en la optimización de la asignación de los portafolios privados y oficiales pueden contribuir a disminuir la vulnerabilidad típica del sector externo de diversos países de América Latina.

Finalmente, cabe señalar que la conformación de tres grandes bloques, centrados en torno a EE.UU., Europa y Japón, plantea dos desafíos de importancia a América Latina. En primer lugar, y de naturaleza estratégica y de negociación, qué posición debería adoptar la región respecto a la nueva realidad que se generara en materia de coordinación y cooperación internacional. En segundo lugar, y vinculado a la anterior, es probable que a menos que haya un esfuerzo consciente de coordinación entre los tres grandes bloques, podría darse una desincronización más intensa de los ciclos económicos entre los países industriales, que la registrada hasta ahora. Ella podría tener implicaciones dentro de una visión más "hacia adentro" de parte de los tres bloques, que serán más equivalentes en términos de poderío e influencia económica y menos dependientes del desarrollo de la economía internacional que hasta ahora. Cabe analizar si dichas implicaciones, tales como un eventual sesgo recesivo global, mayor volatilidad de las tasas de interés de los países industriales y mayor volatilidad de sus tipos de cambio, pudiesen, con qué intensidad y de qué manera, afectar al desarrollo de América Latina.

## V. CONCLUSIONES

La historia económica enseña que los cambios vinculados a creaciones del tipo de la UEM sólo se presentan gradualmente. El proceso de desdolarización en las relaciones comerciales, financieras y de mantención de activos internacionales ha venido ocurriendo durante un ya largo período de tiempo y no ha provocado efectos disruptivos mayores. La UEM es una etapa superior de un proceso que ha venido consolidándose en forma exitosa: la integración europea, que ya es una importante realidad. La UEM tendrá, a la larga, un peso en las cuestiones monetarias internacionales similar a su importancia en la economía y comercio internacional. Sin embargo, esa situación se irá dando gradualmente, tanto por la inercia que caracteriza al funcionamiento de las monedas internacionales, como a la necesidad que los mercados tengan el tiempo suficiente como para que sus agentes se convenzan plenamente de la estabilidad del euro.

Con todo lo tentativas que ellas puedan ser, se resumen las principales conclusiones:

- América Latina debería usar esta oportunidad para aprender sobre los aspectos institucionales y propiamente económicos de la integración macroeconómica y financiera, con base en la experiencia que ya ha tenido la UE y la UEM.
- El peso político y la significación económica de la UEM debería modificar, aunque en forma paulatina, la estructura de poder, el funcionamiento, las políticas y el cuadro de alianzas del SMI. América Latina, con la estrategia de desarrollo hacia afuera que están siguiendo la mayor parte de sus países, y la

consecuente probable diversificación de su comercio y sus finanzas, debería interiorizarse y prepararse para ese nuevo escenario internacional.

- En el plano estrictamente económico la UEM contribuirá a perfilar con mayor nitidez el rol de los bloques económicos en la economía internacional. Dichos bloques, por su dimensión y naturaleza, deberían ser menos sensibles a la repercusión económica externa de su desarrollo y de sus políticas. Ello puede llevar a una asincronía más frecuente en sus ciclos económicos como de volatilidad cambiaria y eventualmente de tasas de interés de las principales monedas, entre ellas ciertamente el dólar y el euro. América Latina debería prepararse para enfrentar una inestabilidad en los precios de las principales monedas así como, eventualmente, de las tasas de interés internacionales. La puesta en marcha y la dimensión económica de la UE y su significación en el comercio y las finanzas internacionales, así como la creciente importancia internacional del euro, deberían incentivar a una mayor coordinación y cooperación en asuntos macroeconómicos, monetarios y cambiarios que la que ha habido hasta el momento, lo cual contribuiría a mejorar el funcionamiento global del SMI.
- Lo anterior no hace sino confirmar la necesidad que la región siga adelante con los procesos nacionales de estabilización y de reformas estructurales orientados a dar solidez y sustentabilidad en el tiempo al desarrollo de sus economías. La responsabilidad en el manejo macroeconómico doméstico, la promoción del ahorro interno, y un cuidado por incrementar y financiar adecuadamente la inversión son condiciones ineludibles para el desarrollo económico de América Latina.
- En la medida que se consolide la importancia y solidez del euro, se abre una gran oportunidad para los agentes económicos de la región, tanto oficiales como privados, de reasignar su portafolio de activos y pasivos internacionales como una forma de protegerse de una debilidad del dólar y de riesgos cambiarios en general. Además, a medida que crezca el rol del euro como moneda de denominación en el comercio internacional se reducirán los costos de transacción y se cubrirán riesgos cambiarios para los importadores desde la UEM y los exportadores hacia la UEM. En términos más globales, la dimensión, profundidad y liquidez del mercado de capitales de la UEM contribuirá a reducir la vulnerabilidad externa de América Latina.
- La UEM crecerá por los menores costos, la mayor transparencia y competencia interna, y su concreción estimulará a sus países miembros a llevar a cabo reformas económicas que deberían contribuir a dinamizar sus economías. Un mercado de las dimensiones del conjunto de los países de la UE, unificado y más creciente, debería tener un impacto favorable sobre las exportaciones de la región.

En el mismo sentido, con la consolidación de un euro fuerte, los países de América Latina, que probablemente seguirán vinculados principalmente al dólar, se verán beneficiados por la vía de una mayor rentabilidad para sus exportaciones.

**BIBLIOGRAFIA**

- ARTUS, PATRICK: A Strong Euro or a Weak Euro? Document de travail No. 1996-02/19, Service des Etudes Economiques et Financières, París, 1996.
- BAYOUMI, T. B.: One Money or Many: Analyzing the Prospects for Monetary Unification in Various Parts of the World, Princeton Studies in International Finance, No. 76, 1994.
- BENNASY, A.: Potentialities and Oportunities of the Euro as an International Currency, Document de Travail No. 96, Centre d'Etudes Prospectives et d'information Internationales (CEPII), 1996.
- COLLIGNON, S.: Bloc-floating and the equilibrium exchange rate, Working Paper No. 13, Association for the Monetary Union of Europe, París, 1995.
- COLLIGNON S.: The International Dimension of EMU, Working Paper No. 14, Association for the Monetary Union of Europe, París, 1996.
- Commission: One Market, One Money, European Economy, 1990. European Communities.
- Comision: El euro, en los albores del próximo milenio, División Publicaciones, EUROPEA Bélgica, 1998
- CROCKETT, A.: The Euro, the Yen and the Dollar, Three International Reserve Currencies?, Towards a New International Monetary System, París, 1996.
- ITALIANER, F.: The External Implications of the Single Currency, Special Issue, 1993, pp 9-22.

**PELLICER R. FRANCISCO\***

## **LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA**

### **1. INTRODUCCIÓN**

La década de los 90 en América Latina y el Caribe se caracterizó por la puesta en práctica de las teorías neoliberales y el éxito de su discurso. No se trata ya de destacar la relevancia que como inspiración de estas reformas habría podido tener el modelo chileno de los años 70, o si éstas realmente se iniciaron en México en 1988 o un año después en la Argentina; o si tal vez el punto de partida fue el Perú de 1990 u otros países algo más tarde. Descontando a Cuba, que es un caso aparte, en la última década del siglo pasado el pensamiento neoliberal se propagó prácticamente por toda “Nuestra América” –como llamara JOSÉ MARTÍ a la América que se extiende desde el Río Bravo hasta la Patagonia.

Los teóricos neoliberales fundamentaban su modelo económico con postulados simplistas, sugiriendo que los actuales países más desarrollados habían alcanzado el éxito mediante una abierta lucha contra el proteccionismo y el estatismo; llegando ello a constituirse en uno de los mayores mitos ideológicos de los últimos tiempos. Para su crecimiento, tanto el Reino Unido, como los Estados Unidos, el Japón o Alemania recurrieron –de una forma u otra– a medidas proteccionistas en franca contradicción con los postulados liberales, haciéndose valer asimismo de su poderío político-militar para “competir” en el libre mercado.

Por otra parte, la puesta en práctica de las medidas que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial ofrecían a todos los países de la región cual dogma religioso e incuestionable (apertura, privatizaciones, incluso de las empresas

---

\* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, főiskolai docens.

públicas rentables, reducción del papel del Estado, etc.), debió permitir que los “mercados emergentes” (término con connotación positiva que ha venido a sustituir a la categoría de “subdesarrollo”, con connotación negativa) accedieran a un más alto nivel de bienestar y desarrollo...

La realidad ha sido otra. Como dijera RAMÓN CASTILLO, “*parece como si el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el BID, de pronto, como despertando de un profundo sueño, reconocieran que el modelo de desarrollo basado en el crecimiento de los indicadores macroeconómicos parece no estar dando los resultados esperados. Inesperadamente, parecen caer en cuenta de la necesidad de imprimirle a la economía un enfoque más humano, más solidario, y hablan de tomar en serio los valores políticos, culturales y familiares como claves olvidadas del desarrollo*”.<sup>1</sup>

En el presente trabajo no me he propuesto abordar el fenómeno de la globalización en sus muy diversas formas de manifestación. Sólo me he planteado hacer una breve referencia a los orígenes y a la conceptualización de la globalización y destacar algunos enfoques frecuentemente aplicados, muy diversos y a veces contradictorios. La globalización, considerada como una tercera etapa –relativamente reciente– del complejo proceso de internacionalización de los mercados iniciado hace ya casi un siglo, sustenta una aproximación con la cual me identifico.

Asimismo, he considerado digno de mención, sin entrar en lujo de detalles, destacar que el fenómeno de la globalización va mucho más allá de lo económico. Luego de haber tratado brevemente las consecuencias de la globalización en algunas de sus vertientes más importantes (tecnoeconómica, sociopolítica y cultural), he sido algo más extenso en cuanto a los efectos de dicho fenómeno en América Latina y el Caribe. Debido a las limitaciones que impone un trabajo semejante, sin embargo, he optado por hacer hincapié en el aspecto económico y financiero de la globalización, intentando mostrar cómo han influido las nuevas tendencias en la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial y cómo y por qué vías dichas tendencias globales han canalizado el decaimiento económico hacia América Latina y el Caribe.

Finalmente, a partir de informaciones obtenidas de diversos documentos elaborados por la CEPAL, he querido llamar la atención sobre el hecho de que aumentar la integración de las economías nacionales en el ámbito internacional no implica automáticamente que se establezca un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento económico. Se hace necesario mejorar la calidad de esa integración. “El desafío es formidable, pero la opción es clara: ¡El futuro es ahora!”<sup>2</sup>

## 2. CONCEPTO DE GLOBALIZACIÓN

Existen numerosísimas definiciones de lo que hoy día llamamos globalización. Sin intentar abarcar la gran diversidad de opiniones existentes al respecto, quisiera destacar algunos aspectos y opiniones, a mi entender fundamentales, que contribuyen a obtener una visión de conjunto sobre el tema.

---

<sup>1</sup> *El Nacional* 2000 (Caracas), 26 de mayo.

<sup>2</sup> Eduardo Aninat. *Reforma*, 4 de julio de 2000.



Se puede afirmar que la globalización constituye un fenómeno relativamente nuevo que surge de la convergencia en el tiempo de tres procesos estrechamente interrelacionados e interdependientes: la crisis y el derrumbe del socialismo real, el vertiginoso desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (que ha dado lugar a la llamada era de la información), y el neoliberalismo. Sin la coincidencia de estos tres procesos la globalización no habría sido posible.

En cuanto a la ubicación en el tiempo del nacimiento de la globalización, nos encontramos asimismo con muy diversas opiniones. Con un abundante apoyo estadístico, muchos estudiosos argumentan que lo que hoy se ha dado en llamar globalización ya estaba muy desarrollado entre los años 1900 y 1914 e incluso a fines del siglo XIX; para ellos la globalización constituye un mito. En este sentido se hace necesario destacar las aportaciones de PAUL HIRST y de GRAHAME THOMPSON en *“Globalization in Question”*, así como las contribuciones de PAUL BAIROCH y RICHARD KOZUL-WRIGHT en *“Globalization Myths”*.

Por otra parte, otros muchos entendidos coinciden con FRANCISCO LÓPEZ SEGRERA (Director UNESCO-Caracas) en la opinión de que la globalización es un fenómeno cualitativamente nuevo, surgido a inicios de los años 90, que hace posible por vez primera que los empresarios transnacionales desempeñen un papel clave, no sólo en el manejo de la economía, sino también de la sociedad en su conjunto. Este proceso tiende a socavar no sólo los cimientos de las economías nacionales, sino también el de los estados nacionales entendidos en un sentido tradicional.<sup>1</sup>

El Fondo Monetario Internacional define la globalización como “la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología”<sup>2</sup>.

En palabras de BENJAMÍN CORIAT, quien aplica un enfoque de la globalización desde el punto de vista de su impacto sobre la producción y la competitividad, “...la idea clave de la caracterización de la globalización es que puede ser entendida como una nueva fase de la internacionalización de los mercados, que pone en dependencia recíproca a las empresas y a los países, en grados absolutamente originales e inigualados en el pasado. A partir de esto, la globalización posee un cierto número de características propias en relación con el pasado e implica restricciones muy particulares en términos de competitividad”<sup>3</sup>.

Desde este punto de vista, si entramos en detalles y definimos la globalización como una fase nueva, podemos afirmar que ésta constituye la tercera fase de la internacionalización de los mercados.

Las tres fases de la internacionalización de los mercados son:

---

<sup>1</sup> F. López Segrera y D. Filmus. América Latina 2020. FLACSO, UNESCO. Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, 2000.

<sup>2</sup> Citado en Wolf, 1997, 14.

<sup>3</sup> Benjamín Coriat. Seminario Intensivo de Investigación organizado por el Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnologías y Empleo del CONICIT y el CREEDLA del Centre d'Etudes et Documentation sur l'Amérique Latine, 22-25 de marzo de 1994.

### **a) Internacionalización**

La primera fase, que puede definirse como de internacionalización, se extiende desde fines del siglo XIX hasta antes de la Segunda Guerra Mundial. En ella se destaca el hecho de que los Estados-Nación poseen en esta fase el status de Estados soberanos y todos los atributos de la soberanía económica, desde la emisión de la moneda y la definición de los tipos de cambio, hasta el control de los intercambios aduaneros; es decir, hay una soberanía económica e intercambio internacional de productos y es en este sentido que se habla de internacionalización a partir de Estados-Nación. Es menester destacar este aspecto porque en la globalización, no sólo la Argentina o Chile, sino también Alemania, Francia, todo el mundo pierde elementos de soberanía económica. Esta última, por tanto, constituye una etapa diferente.

### **b) Mundialización**

La mundialización, que constituye la segunda fase de la internacionalización de los mercados, se extiende a lo largo del período comprendido entre el final de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los años setenta. En este período las empresas multinacionales comienzan a operar en un verdadero contexto mundial, en el sentido de que arbitran sobre una base plurinacional la localización de sus actividades complejas, ciclos enteros de productos, incluidas las dimensiones comerciales y financieras, utilizando las diferencias nacionales para optimar sus equipos de producción y maximar la productividad. En esta fase ya no podemos hablar de internacionalización porque las empresas establecen un tejido de intercambio mundial, lográndose incluso que el 40% de los intercambios mundiales sean intercambios interempresariales, intrarramales.

### **c) Globalización**

La tercera y actual fase de la internacionalización de los mercados comienza en la década de los 80. En ella se acelera la anterior tendencia, pero con algunas nuevas particularidades. Veamos a continuación algunas de las características propias que reviste esta tercera etapa.

1. Tal vez la particularidad más importante, que incluso dio su nombre a la globalización en los inicios, es la globalización financiera y la desregulación general de los mercados financieros. Esta desregulación, sin embargo no es absoluta: hay países, como el Japón, que aún ofrecen cierta resistencia, cada vez con mayores dificultades y con menor fuerza. Pese a ello, la interconexión de prácticamente todas las plazas financieras y el surgimiento de intermediarios privados que utilizan medios telemáticos han globalizado el mercado financiero mundial. Las plazas financieras se ven sometidas a una interdependencia total, con efectos instantáneos e inmediatos.

En el ámbito de las desregulación, otro elemento característico del actual período es la desregulación de los grandes servicios internacionales masivos: así como ha sucedido en las telecomunicaciones y el transporte aéreo, ya se observa una incipiente desregulación del transporte marítimo y del turismo. Toda una serie de servicios que tradicionalmente eran monopolios nacionales, con

empresas rentables y sólidas, muestran actualmente alto grado de desestabilidad.

2. Otra particularidad importante de la globalización radica en el hecho de que, al mismo tiempo que el mundo se globaliza, también se regionaliza. La apertura de los mercados inherente a la globalización induce a las empresas a concentrarse en su oficio principal, su *savoir-faire* principal; por ejemplo, en los sectores de las telecomunicaciones y de la informática las empresas se concentran para compensar las bajas en la rentabilidad. Al mismo tiempo, también se concentran en sus mercados principales debido a que la llegada de otros, la amenaza de la competencia, les obliga a remarcar el propio territorio.

A lo anterior se debe la conformación de la llamada Tríada, con el Bloque de América del Norte, el Bloque Europeo y el Bloque Asiático. Los europeos fueron los que tomaron la iniciativa al transformar el Mercado Común en Unión Económica y Monetaria para aumentar la coherencia regional frente al Japón y los EE.UU. Esto precipitó, como es sabido, la formación del TLCAN (NAFTA), lo que a su vez indujo a los japoneses a volver a centrarse en su área asiática. Dicho de otra manera, la globalización enmarca tanto la dependencia recíproca a escala global como la regionalización.

Para los países menos desarrollados, esta regionalización ha tenido efectos negativos, ya que los países desarrollados intentan en primer lugar ocupar posiciones en las otras regiones de la Tríada y la mayor parte de la inversión internacional se concentra en los países ricos. Esto marca una diferencia esencial respecto al período anterior. Las exportaciones entre países desarrollados –específicamente los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea (comercio interno y externo)– representan alrededor de 60% de sus ventas externas totales. Asimismo, según la UNCTAD, los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el interior de la tríada constituyen el 70% de los totales.<sup>1</sup>

3. La globalización presenta además, otra importante particularidad, aunque más cualitativa: se trata del fin de la hegemonía del modelo estadounidense de organización empresarial. En el período de la mundialización la inversión de las empresas estadounidenses representaba el 60% del conjunto de la inversión internacional. Y aun en los casos cuando dichas empresas no estaban presentes, las empresas locales trataban de copiar el modelo estadounidense de la producción masiva, de las economías de escala, de las mercancías estandarizadas de bajo costo, el modelo eficaz del *jean* y de la Coca-Cola.

En la globalización llegan al mercado mundial nuevas culturas empresariales y nuevos modelos organizacionales. El modelo japonés, como modelo totalmente original de gestión de la producción, se impone en la industria automotriz y aún Alemania, con un modelo formidablemente eficaz, ha tenido que aprender a utilizar el *justo a tiempo*. Las empresas estadounidenses mantienen su competitividad en diversos segmentos de la producción masiva clásica, pero en las máquinas herramienta, por ejemplo, son los modelos alemán o suizo del

---

<sup>1</sup> CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de datos del Banco Mundial, Perspectivas de la economía mundial y los países en desarrollo, 2003, Washington, D.C., diciembre de 2002.

trabajador altamente cualificado los que adquieren una mayor relevancia, mientras que en la indumentaria masiva triunfa el modelo italiano.

Es decir, la globalización es el aumento de la variedad de modelos organizacionales, es el enfrentamiento de las culturas nacionales en materia de *savoir-faire* industrial; un enfrentamiento directo por medio de la desregulación, el tipo de cambio, etc.

Por último, cabe destacar que en la época de la globalización el crecimiento de los mercados no sólo tiene una dimensión cuantitativa. La globalización implica asimismo la confrontación con mercados diferenciados y variados; la demanda de un producto o servicio, los hábitos de consumo y el comportamiento de los consumidores, por ejemplo, son muy diferenciados en dependencia de las distintas regiones geográficas, de las muy diversas culturas y religiones, etc.

### **3. GLOBALIZACIÓN TECNOECONÓMICA, SOCIOPOLÍTICA Y CULTURAL**

El fenómeno de la globalización puede ser enfocado desde muy diversos ángulos. A continuación veamos una breve reseña de las consecuencias de la globalización en tres de sus numerosas vertientes: tecnoeconómica, sociopolítica y cultural.

#### **3.1. La globalización tecnoeconómica**

Se puede afirmar que la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y de otras técnicas a los procesos productivos ha acelerado la desmaterialización y la desnacionalización de muchos productos y de muchas empresas. Estas tendencias han creado oportunidades para fundar empresas a personas con ideas, conocimientos organizativos y relaciones; y han facilitado la división internacional del trabajo y la expansión del comercio internacional. Sin embargo, se hace patente que aunque la incorporación de las TIC a las empresas y a otras instituciones y actividades está produciéndose de manera muy rápida y puede aportar prosperidad a muchas personas, este proceso es muy desigual según se trate de un país industrializado o pobre.

En el mundo del trabajo, los resultados palpables de la globalización han sido la cronificación del paro, el aumento de la precariedad laboral y social en los países industrializados y el incremento de la desigualdad de ingresos.

Los efectos de la globalización en el capital se concretan en el desplazamiento del poder económico hacia los “nuevos ricos”; la desvinculación de los mercados financieros respecto a la economía real, la tendencia a la concentración empresarial, la acentuación de la competencia y la progresiva anonimización del capital.

Inmersos en el proceso de la globalización, los agentes económicos han tenido poco en cuenta las consecuencias ecológicas de la producción y el consumo. Así pues, se está produciendo un grave deterioro del medio ambiente en tierra, mar y aire.

La globalización económica, tal como se ha configurado políticamente desde muchos gobiernos, ha comportado una pérdida de margen de maniobra de los Estados a la hora de establecer políticas económicas que favorezcan a todos los ciudadanos. El FMI y el Banco Mundial, al intentar poner orden en determinadas economías poco desarrolladas, han acentuado su pobreza y su dependencia del exterior.

### **3.2. Globalización sociopolítica**

La política internacional ha pasado de estar encuadrada por la confrontación desde bloques “políticos” a ser escenario del enfrentamiento de tres centros económicos con ciertas diferencias políticas y culturales: los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón-SE asiático. Hay una serie de círculos concéntricos de países que pretenden conseguir más prosperidad relacionándose con estos centros. Asimismo, quedan áreas al margen de la prosperidad que con frecuencia se constituyen en foco de graves conflictos.

El Estado-Nación está evolucionando hacia formas más flexibles de organización –Estado-red– que establecen alianzas variables entre diversos niveles de poder (regional, estatal, subestatal). Pero esta flexibilidad a su vez pone en peligro las conquistas del Estado de Bienestar.

Las democracias liberales occidentales se han impuesto sin diálogo ni voluntad de adaptación. Este fundamentalismo occidental ha desencadenado fundamentalismos antioccidentales en los países donde se ha impuesto.

Los sindicatos y los partidos políticos están en crisis. Han surgido, en cambio, nuevos movimientos sociales, a menudo con una fuerte preocupación por los problemas mundiales, pero no siempre con intereses universales.

La globalización, tal y como se ha configurado hasta ahora, ha creado una división entre los que la comprenden y la aprovechan y los que la sufren. Estos últimos son atraídos por los agujeros negros del capitalismo informacional, en cuyo seno es imposible estadísticamente escapar al dolor o a la degradación progresiva de la condición humana.

### **3.3. Globalización cultural**

La irrupción de los *inputs* (experiencias que vive la persona, procedentes del grupo humano en el que se inserta) virtuales a través de Internet y otros medios de comunicación en un momento de crisis de los grandes ideales, ha provocado al mismo tiempo un aumento de las ofertas de tiempo libre, por una parte, y el fortalecimiento del relativismo (“hoy día no existen verdades absolutas”) y la pasividad (“no hay nada nuevo por lo que valga la pena luchar”), por la otra. Las relaciones humanas virtuales ganan cada vez más terreno. La facilidad de acceso a los productos televisivos o de Internet genera una competencia con otras formas de disfrutar el tiempo libre (*inputs* reales).

La cultura del consumismo global ha provocado cambios de valores e incluso comportamientos adictivos.

## **4. CONSECUENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

A continuación intento analizar el impacto que la globalización ha ejercido y ejerce en los países que conforman la región latinoamericana y del Caribe sin proponerme, claro está, agotar el tema. Debido a la complejidad del mismo, he optado por hacer hincapié en el aspecto económico y financiero de la globalización y mostrar cómo han influido las nuevas tendencias en la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial.

La estructura de poder que rige el mundo actual en globalización está concentrada en el Grupo de los 7, en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y en el Foro de Davos, Suiza. A falta de una alternativa a las prácticas políticas y económicas de estos círculos elitistas, que representan el poder de unas pocas naciones y empresarios transnacionales, en menos de medio siglo podría emerger un nuevo sistema-mundo que excluiría de su ámbito a decenas de millones de seres humanos en un planeta cada vez más dañado desde el punto de vista ecológico.<sup>1</sup>

La globalización ha hecho posible en lo económico el carácter crecientemente especulativo –y no ya productivo– del capitalismo, a través de un vertiginoso flujo de capitales en forma virtual, que busca las mejores oportunidades y la mayor rentabilidad y se retira velozmente ante determinados signos de inseguridad (efecto Tequila).

La globalización tiende a crear espacios económicos transnacionales de empresas que llevan a cabo procesos de producción, distribución, etc. en distintas partes del planeta y que pagan impuestos, si los pagan, donde más les conviene. Crea espacios sociales transnacionales, como los propios de las comunidades mexicanas y puertorriqueñas en los Estados Unidos, vinculados con sus países de origen. Tiende a limitar la soberanía nacional no sólo en el ámbito económico, sino también en el político, como en el caso de PINOCHET o en el del terrorismo y la droga, que tuvo en NORIEGA, y en la invasión a Panamá (1989) un antecedente emblemático de lo ocurrido más tarde con el ataque de la OTAN a Serbia.

Uno de los forjadores del capitalismo especulativo –GEORGE SOROS, de origen húngaro–, en un libro sobre la crisis del capitalismo mundial, denuncia la relación desigual entre centro y periferia, afirmando que “*si la economía y las finanzas son abandonadas a las fuerzas del mercado, conducirán el mundo al caos y a la caída del sistema capitalista mundial*”.<sup>2</sup>

Un nuevo mundo está tomando forma –señala MANUEL CASTELLS– originado en la “*coincidencia de tres procesos independientes: la revolución de la tecnología de la información; la crisis económica tanto del capitalismo como del estatismo y sus reestructuraciones subsiguientes; y el florecimiento de movimientos sociales y culturales como el antiautoritarismo, la defensa de los derechos humanos, el feminismo y el ecologismo. La interacción de estos procesos y las reacciones que desencadenaron crearon una nueva estructura social dominante, la sociedad red; una nueva economía, la economía informacional/global; y una nueva cultura, la cultura de la virtualidad real*”.<sup>3</sup>

En conclusión, podemos afirmar que en América Latina y el Caribe se pasó del proyecto cepalino de sustitución de importaciones y fortalecimiento del Estado, a las dictaduras militares, y luego al modelo neoliberal, para llegar después en los años 90 a lo que se ha denominado Nuevo Modelo Económico. El drama radica en que mientras en la década de los 50, en la era de la CEPAL, existía un sujeto político y social en la región en forma de líderes populistas e incipiente empresariado industrial, que aspiraban a un desarrollo nacional autónomo, a partir de los años 90 esta voluntad política y económica no se hace sentir mucho en los sectores

---

<sup>1</sup> F. López Segrera y D. Filmus. América Latina 2020. FLACSO, UNESCO. Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, 2000.

<sup>2</sup> G. Soros. La crise du capitalisme mondial, Plon, France, 1998, p. 23.

<sup>3</sup> M. Castell op cit, vol 3, pp. 369-370

empresariales y políticos de ciertos países de la región. La tendencia hacia la transnacionalización y su carácter desnacionalizador; la falta de capacidad de seguir las marchas del desarrollo y la crisis de paradigmas y alternativas son desafíos que enfrenta la región en el tránsito de una sociedad de producción a otra del conocimiento.

La clave para solucionar estos retos radica en la existencia o no de voluntad política para llevar a cabo los inaplazables cambios. Por mucho tiempo la democracia ha sido viable en el marco del denominado capitalismo dependiente con exclusión social. Muchos se formulan la pregunta: ¿hasta cuándo? *“La experiencia histórica y la contemporánea son concluyentes: sólo tienen éxito los países capaces de poner en ejecución una concepción propia y endógena del desarrollo y, sobre esta base, integrarse al sistema mundial”*.<sup>1</sup>

El nuevo sistema internacional de cuya conformación somos actualmente testigos podría llegar a ser unipolar, esto es, sujeto a una hegemonía indiscutible de los EE.UU., tal como lo afirmara SUSAN STRANGE (1989). En este caso –como aseverara DEMETRIO BOERSNER– alguna variante de nuevo tipo de la Doctrina Monroe tendería a predominar en América Latina y el Caribe sobre las iniciativas de corte bolivariano. Sin embargo, según se perfila en la situación actual, se hace cada vez más patente la articulación de diversos bloques con distintos intereses: Norteamérica, la Unión Europea y el Japón junto con países del sudeste asiático. Muchos piensan que esta tríada podría dar lugar a una sociedad internacional binaria debido a una posible alianza entre los EE.UU. y el Japón frente a la Unión Europea (WALLERSTEIN)<sup>2</sup>, y otros estiman que los EE.UU. podrían aliarse a Europa frente al bloque del Asia (KISSINGER)<sup>3</sup>. En estos realineamientos, por supuesto, ejercerá gran influencia la capacidad de cada uno de los tres grandes polos de la mencionada tríada para atraer a su esfera de influencia a nuevas potencias –China, Rusia, ...– o para articularse con posibles bloques o subbloques emergentes en América Latina, el mundo islámico y el África Subsahariana<sup>4</sup>.

La unidad de América Latina –el ideal bolivariano– no sólo está amenazada por el Norte. Puede ocurrir asimismo que la región quedase *“desgarrada entre influencias geoeconómicas y geopolíticas externas. El área del MERCOSUR podría, por ejemplo, gravitar cada vez más hacia la órbita europea, hasta convertirse en satélite de la UE, mientras el Caribe, Centroamérica y el Norte de América del Sur serían atraídos por Norteamérica y transformados en mero apéndice de ésta”*<sup>5</sup>.

La modernización y el avance en el desarrollo que ha constituido para el Estado de Bienestar en Europa la llamada “tercera vía”, a mi entender, no parece ser aplicable en nuestra región. En realidad, la tercera vía no constituye una alternativa para los latinoamericanos y caribeños, que tampoco hemos tenido Estado de Bienestar. *“El concepto tercera vía no es aplicable a la realidad latinoamericana. Aquí no tenemos que elegir entre dos rumbos distintos, más o menos eficaces del*

---

<sup>1</sup> P. Kennedy. *Hacia el siglo XXI*, Plaza y Janes, Barcelona, 1993, p. 524.

<sup>2</sup> I. Wallerstein. *Después del liberalismo, Siglo XXI*, UNAM, México, 1998, pp.22-26.

<sup>3</sup> H. Kissinger. *La Diplomacia*, pp. 818, 824. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

<sup>4</sup> D. Boersner. „Latinoamérica y la democracia internacional: mandato bolivariano”, pp. 59-62, en H. González y H. Schmidt, op. cit.

<sup>5</sup> D. Boersner, op. cit, p. 22.

*desarrollo, el reparto del ingreso y la inserción internacional, como se plantea ahora la socialdemocracia europea. Aquí es preciso dejar atrás un legado histórico de atraso y subordinación, agravado en tiempos recientes por la estrategia neoliberal, e iniciar un sendero distinto. Un camino nuevo que genere desarrollo y bienestar e inserte a América Latina en la globalización como una comunidad de naciones capaz de decidir su propio destino en el orden mundial*".<sup>1</sup>

Por otra parte, como consecuencia de las políticas de ajuste y de los programas de estabilización impuestos por el Fondo Monetario Internacional, en los últimos años en América Latina y el Caribe crece la pobreza y se concentra cada vez más la riqueza. Al mismo tiempo, se debilitan las organizaciones sociales que podrían ser las portadoras de opciones alternativas de desarrollo. Las políticas gubernamentales, entre las que sobresale el recurrente intento de desmantelar a cualquier precio los deberes económicos y sociales del Estado, restringen los estrechos objetivos de los planes sociales de emergencia, pobres en términos cuantitativos y muy limitados en lo conceptual. Desde los círculos del poder se niega la existencia de propuestas alternativas cuando en casi todos los países de la región, una y otra vez, desde diversos ángulos, se hacen sugerencias concretas de soluciones a los problemas existentes, muchas veces agravados por las mismas políticas aperturistas y liberalizadoras.

Veamos a continuación, algunos aspectos que ponen de manifiesto cómo actualmente las tendencias globales inciden en la transmisión del decaimiento económico hacia América Latina y el Caribe.

Una de las principales características de las economías industrializadas en su conjunto ha sido el progresivo aumento de su participación en el comercio y en la inversión extranjera mundial. En 2001, el aporte combinado de los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón a los flujos mundiales de importación alcanzó el 60%, y su importancia como fuente de inversión extranjera directa ascendió al 83%. Entre 1990 y 2001, la participación de los Estados Unidos en el total importado mundial aumentó de 15% a 18%, y de 11% a 18% como generador de IED. Esta mayor integración de las economías industrializadas en los flujos de comercio e inversión hace que el crecimiento de la economía internacional sea más sensible a la evolución de esas economías, especialmente la estadounidense, y a la fortaleza de su sistema financiero. Cabe señalar que la importancia relativa de los Estados Unidos en las exportaciones de los países en desarrollo aumentó del 21% en 1990 al 29% en 2001.<sup>2</sup>

La mayor vinculación entre el crecimiento del producto y el del comercio en el ámbito mundial entre los países desarrollados y en desarrollo ha sido alentada por:

- la expansión continua de la inversión física y de los flujos financieros;
- la mayor participación de las empresas transnacionales en la producción y el comercio y la creación de redes de producción mundiales que incrementan la subcontratación;
- el creciente aumento del comercio intrafirma

---

<sup>1</sup> A. Ferrer, op. cit, p. 22.

<sup>2</sup> Las cifras citadas proceden del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

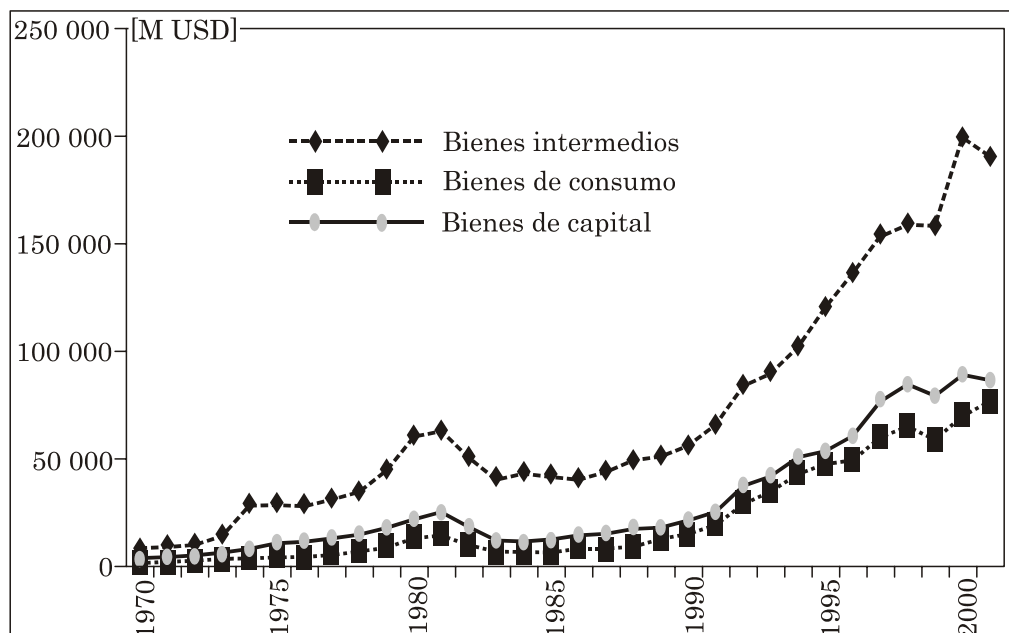


- la más intensa explotación de tecnologías de información y comunicación, las que a su vez potencian una mayor interconexión entre las empresas de distintos países.

Una visión amplia del panorama económico mundial ayuda a comprender mejor los factores que, por el lado de la demanda, estarían causando el mayor deterioro del comercio externo de América Latina y el Caribe. Entre las causas que contribuirían a generar un panorama más sombrío para dicho comercio se encuentran las siguientes: 1) la retracción de la demanda internacional; 2) la debilidad de los espacios intrarregionales; 3) la disminución de los flujos de financiamiento externo; 4) el encarecimiento del financiamiento interno; y 5) los desequilibrios cambiarios.

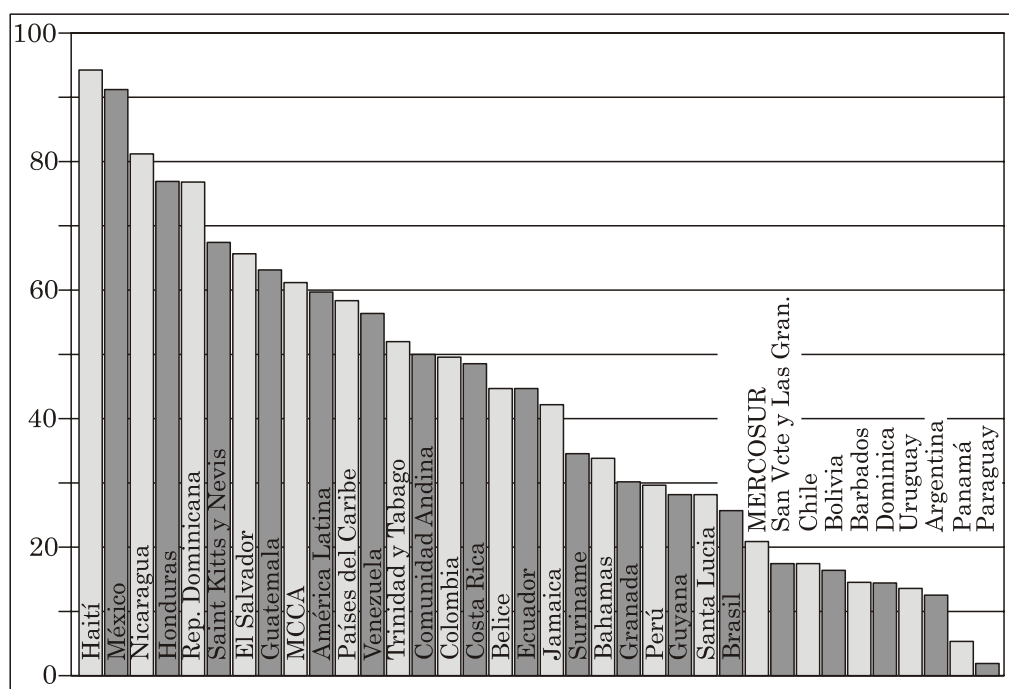
#### **4.1. Retracción de la demanda internacional (comercio extraregional)**

Aproximadamente el 76% de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas de bienes se dirige hacia el exterior de la región, principalmente a los Estados Unidos (58%), la Unión Europea (12%), el Japón (2%) y Asia Pacífico (4%). Por lo tanto, la caída del consumo privado y de la inversión en las principales economías industrializadas incide negativamente en el dinamismo comercial de las exportaciones de la región. Como contrapartida, para responder al menor dinamismo de su sector exportador, la región se ha visto obligada a realizar ajustes en la demanda de bienes importados, a fin de minimizar los desequilibrios externos en su balanza de pagos. Estos ajustes no deseados han tenido por consecuencia una retracción de las actividades productivas debido al estancamiento de las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios (véase el *gráfico I*).



*Gráfico I*  
*América Latina: importaciones de bienes según grandes*  
*categorías económicas, 1970–2002 (En millones de dólares corrientes)<sup>1</sup>*

Para cada país, los efectos del pronunciado descenso de la demanda externa dependerán directamente del nivel del comercio que mantenga con las economías industrializadas. Así, para México, los países del Mercado Común Centroamericano y algunos del Caribe –Trinidad y Tobago, Haití, Saint Kitts y Nevis y República Dominicana–, el intercambio con los Estados Unidos es primordial. Otros países que tienen fuertes nexos con esa economía son Venezuela, Colombia y Ecuador (véase el gráfico II).



*Gráfico II*  
*América Latina y el Caribe: exportaciones destinadas a los EE.UU., 2000*  
*(Porcentajes sobre el total de las exportaciones de cada país)<sup>2</sup>*

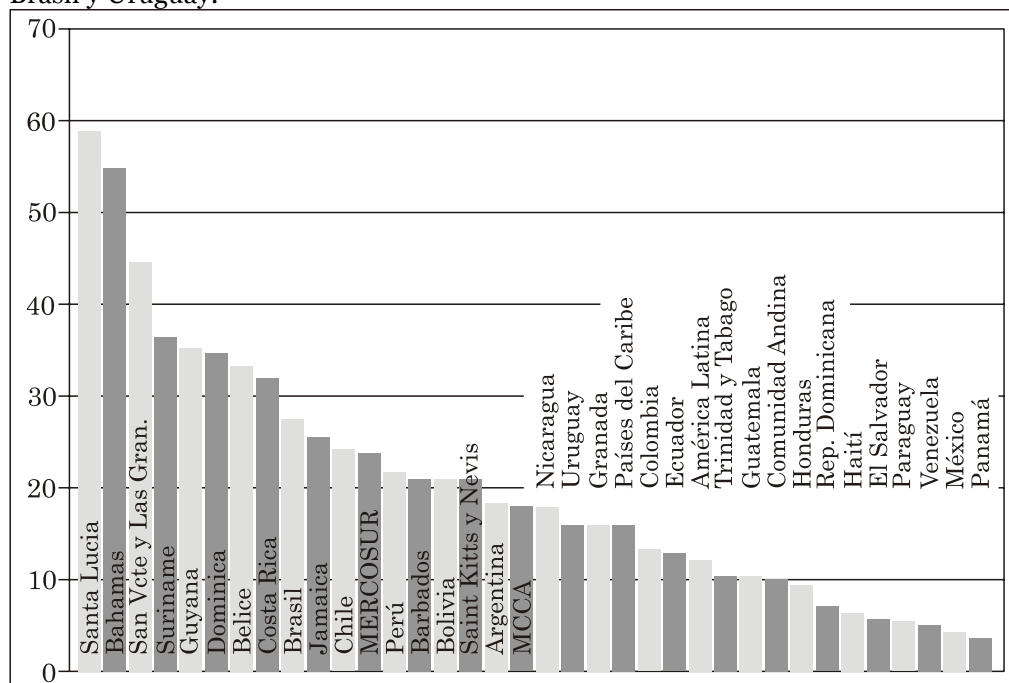
Por su parte, la UE es relevante en el comercio de un grupo importante de países del Caribe –Santa Lucía (59%), Bahamas (54%), San Vicente y las Granadinas

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información preliminar proporcionada por fuentes oficiales de los países a la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

<sup>2</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

(44%), Suriname (36%) y Guyana (34%), entre otros–, los miembros del Mercosur (23%) y Chile (23%) (véase el *gráfico III*).

Los países de Asia –incluido el Japón– son socios comerciales importantes para un grupo reducido en el que figuran, en especial, Chile, Perú, Ecuador, Argentina, Brasil y Uruguay.



*Gráfico III*

*América Latina y el Caribe: exportaciones destinadas a la Unión Europea, 2000 (Porcentajes sobre el total de las exportaciones de cada país)<sup>1</sup>*

Para el resto de los países de la región, el mercado asiático representa apenas un 6% del total de sus exportaciones (véase el *gráfico IV*).

Asimismo, existe una asociación estrecha entre la composición por productos de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas y sus destinos. Mientras las destinadas al mercado estadounidense están compuestas predominantemente por manufacturas (60%), las que se dirigen a los países de la Unión Europea, el Japón y Asia en desarrollo presentan más bien una mayor proporción de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (aproximadamente un 70% del total exportado). Finalmente, las exportaciones hacia el interior de América Latina se concentran mayoritariamente en productos manufacturados (véase el *gráfico V*).

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

Para los países de América Latina, el principal efecto de la prolongación de la recesión en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón sería la disminución de las exportaciones de manufacturas y de ciertos minerales y metales, especialmente el mineral de hierro, los concentrados de cobre, plata, estaño y algunos productos alimenticios. Con excepciones circunscritas, no parece haber, como en la crisis de 1998–1999, una caída generalizada de los precios de los productos básicos. En el caso de los países de Asia en desarrollo, el efecto más preponderante provendría de la mayor relevancia adquirida por su comercio intrarregional, lo cual dejaría en desventaja las exportaciones latinoamericanas hacia esos países. En este sentido, la realización de esfuerzos para consolidar nuevos acuerdos de integración interregionales entre los países de América Latina y Asia podría contribuir a atenuar el impacto de la desaceleración de las economías de los países industrializados.

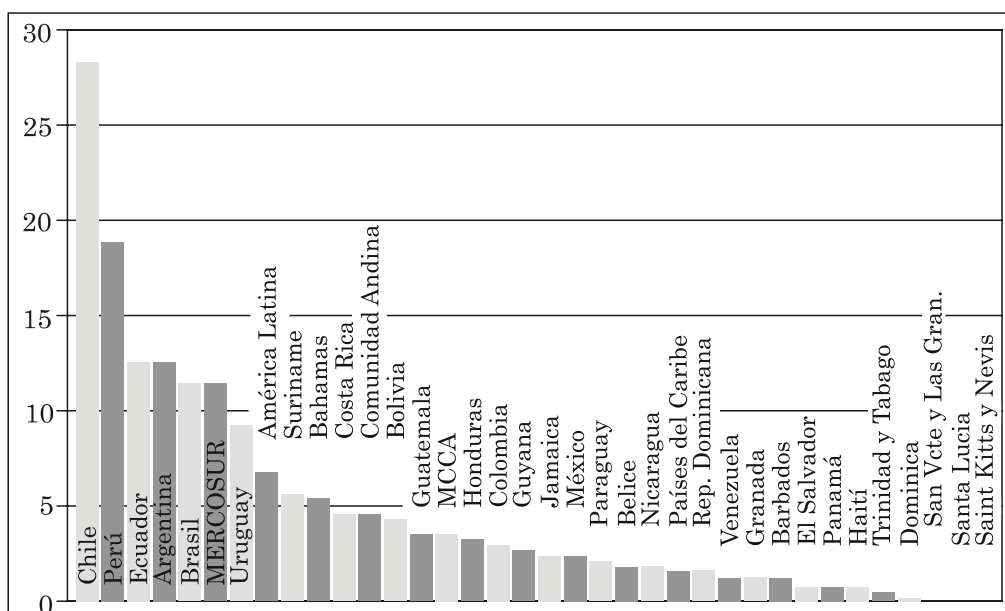


Gráfico IV

América Latina y el Caribe: exportaciones destinadas a Asia (Incluye al Japón), 2000 (Porcentajes sobre el total de las exportaciones de cada país)<sup>1</sup>

#### 4.2. Debilidad de los espacios intrarregionales

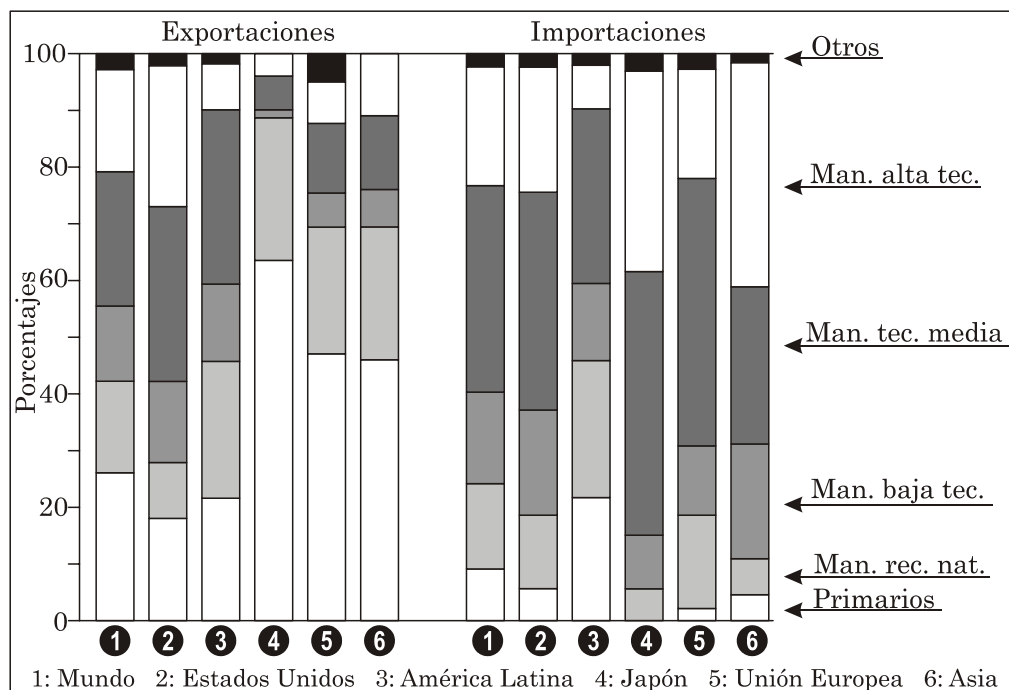
En los últimos años, una proporción cada vez mayor del comercio latinoamericano se realiza en el interior de la región. A mediados de los años ochenta, ese comercio no sobrepasaba el 9% del total, pero en la década de 1990 aumentó hasta

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

llegar a representar poco más del 16%, siendo muy importante para los países del Mercosur (32.6%), el Mercado Común Centroamericano (27%), la Comunidad Andina (19.5%) y Chile (21.5%). Únicamente en el caso de México, las exportaciones hacia la región son de un monto reducido, apenas 3,5% en promedio durante el periodo 1996–2001 (véase el *cuadro I*).

Cuando se excluye a México del total de las exportaciones, la proporción del comercio intrarregional se incrementa al 26%. En comparación con la primera mitad de los años noventa, la participación del comercio intrarregional aumentó considerablemente en todos los esquemas de integración.

En vista de los malos resultados macroeconómicos que se han registrado en la región en 2002, con un crecimiento estimado de  $-0,5\%$ , y una disminución del espacio de maniobra para la aplicación de políticas anticíclicas, la demanda interna de productos importados se ha resentido, provocando una generalizada baja del flujo del comercio intrarregional, en el cual se destacan las exportaciones de manufacturas. Una parte importante de dicho comercio es intraindustrial, básicamente de manufacturas con uso intensivo de recursos naturales y tecnologías medias y bajas (véase el *gráfico V*).



*Gráfico V*  
*América Latina y el Caribe: composición del comercio de bienes según intensidad tecnológica, 2001 (En porcentajes del total)<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, a partir de información de la base de datos estadísticos del comercio externo de Naciones Unidas (COMTRADE).

*Cuadro I*  
*América Latina: exportaciones por subregiones y países, promedios anuales: 1990–1995 y 1996–2001*  
*(En millones de dólares y porcentajes)<sup>1</sup>*

Origen/destino	América Latina		Estados Unidos		Unión Europea		Japón		Asia*		Mundo	
	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01
América Latina	16.4	16.3	43.9	54.9	19.1	12.8	4.6	2.6	5.2	4.1	151 465	285 586
Mercosur	26.0	32.6	17.4	17.2	28.5	24.0	5.4	3.7	8.7	7.6	54 933	81 114
Argentina	37.7	47.3	10.5	9.9	27.4	17.8	3.0	2.0	6.7	7.8	14 413	25 504
Brasil	20.1	23.8	20.6	21.5	29.2	27.3	6.7	4.8	9.5	7.6	37 962	52 228
Paraguay	51.5	62.3	5.5	5.2	29.5	23.1	0.2	0.5	4.1	3.1	802	967
Uruguay	47.0	55.8	8.5	6.8	23.2	17.8	1.1	1.0	9.3	8.1	1 755	2 415
Chile	17.6	21.5	15.5	16.6	29.4	25.4	17.4	14.5	13.3	14.6	10 662	16 584
Comunidad Andina	16.8	19.5	43.8	46.9	18.1	13.5	3.3	2.0	3.4	2.9	32 300	47 234
Bolivia	40.4	45.6	25.3	22.9	29.1	19.7	0.3	0.3	0.7	0.7	950	1 315
Colombia	19.6	25.1	38.9	43.7	26.7	18.6	3.5	2.3	1.4	1.1	7 802	11 675
Ecuador	16.4	22.5	46.1	38.3	16.9	17.3	2.1	2.8	9.7	7.5	3 305	4 705
Perú	17.4	16.8	19.4	26.2	30.5	24.3	9.4	5.4	13.9	12.7	3 822	6 315
Venezuela	14.1	15.3	52.5	57.2	10.7	6.8	2.1	0.8	0.8	0.4	16 420	23 224
México	4.3	3.5	80.6	87.1	6.5	3.5	2.1	0.7	1.1	1.1	48 590	130 695
MCCA	24.2	27.0	39.7	41.6	23.5	18.6	2.1	1.6	1.2	2.8	4 980	9 957
Costa Rica	16.0	16.9	44.5	47.6	28.8	22.0	0.9	1.2	1.4	4.6	1 963	4 718
El Salvador	40.7	53.2	26.6	20.7	22.8	17.9	1.4	0.8	0.2	0.2	641	1 226
Guatemala	36.1	38.6	35.3	33.7	13.1	11.2	2.4	2.2	1.7	2.0	1 406	2 421
Honduras	6.9	14.1	52.1	59.0	29.3	18.0	4.4	3.1	0.9	0.9	641	1 001
Nicaragua	23.8	26.8	31.4	39.4	27.2	24.5	4.3	0.6	1.2	0.3	328	592

\*Agrupa los siguientes países o territorios: Australia, China, la provincia china de Taiwán, Filipinas, Hong Kong (China), Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, a partir de información de la base de datos estadísticos del comercio externo de Naciones Unidas (COMTRADE).

### **4.3. Disminución de los flujos de financiamiento internos (IED y otros)**

En 2001, el reducido crecimiento de la economía internacional no incidió solamente en el comercio de bienes y servicios, sino también en las fuentes de financiamiento externo. Entre 2000 y 2001, los flujos mundiales de inversión extranjera directa disminuyeron de 1500 millones de dólares (la cifra más alta de toda la década pasada) a 785 millones, esto es, una reducción del 51%.<sup>1</sup> Según las últimas estimaciones para 2002, la inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe habrá descendido de 84 000 millones de dólares a cerca de 56 700 millones, una pérdida de aproximadamente 33%, después de haber bajado 11% en 2001 (CEPAL, 2003).<sup>2</sup> La principal causa de esta retracción, además de la crisis internacional, radica en el menor número de operaciones de fusión y adquisición así como en la merma de los programas de privatización.

Uno de los principales pilares del financiamiento de muchas empresas latino-americanas, europeas y asiáticas durante los años noventa fueron las emisiones de títulos de depósito en el mercado estadounidense o American Depository Receipts (ADR)<sup>3</sup>. En 2000, dichas operaciones totalizaron la suma de 30 000 millones de dólares, para luego descender a tan solo 8400 millones en 2001, esto es, un 70% menos. Entre enero y mediados de noviembre de 2002, las emisiones de ADR apenas alcanzaron los 4400 millones de dólares y sus cotizaciones registraron variaciones negativas.<sup>4</sup>

Estos hechos han generado gran incertidumbre no sólo entre las empresas transnacionales que dependen del volumen de IED y de las colocaciones accionarias en los Estados Unidos y Europa, sino también en el grupo de empresas locales relacionadas con aquéllas. Por otra parte, en los últimos años, la participación de las empresas extranjeras en las exportaciones totales de algunos países ha aumentado hasta llegar a representar alrededor del 31% del comercio externo regional. Dado que el propósito de algunas de estas exportaciones es abastecer de productos los mercados subregionales, al profundizarse el descenso de las ventas regionales se afectaría el desempeño exportador general de estas empresas.

### **4.4. Encarecimiento del financiamiento externo (créditos bancarios e inversión de cartera)**

Otro canal de transmisión de la crisis internacional hacia América Latina es el costo del financiamiento externo, que se ha encarecido. En 2002, el valor de los

---

<sup>1</sup> UNCTAD, 2002b, anexo B.1, p. 303.

<sup>2</sup> Los flujos de IED que sufrieron las mayores reducciones fueron los dirigidos a Brasil y Argentina.

<sup>3</sup> Los títulos de depósito en el mercado estadounidense (American Depository Receipts) son certificados de depósito en poder de bancos estadounidenses que representan acciones de una compañía. Este tipo de documentos permite a inversionistas estadounidenses adquirir parte de la propiedad accionaria de una empresa sin incurrir en riesgos cambiarios, al mismo tiempo que permite a las sociedades emisoras cotizar en la bolsa de ese país.

<sup>4</sup> *The Wall Street Journal of Americas*, 2002b.



márgenes de intermediación (*spread*) de los bonos latinoamericanos se elevó peligrosamente, sobre todo en Argentina y Brasil, y en menor medida en otros países, como Colombia y México, volviendo cada vez más precaria la posibilidad de que las empresas locales mantengan fuentes de endeudamiento externo.

Este mayor deterioro del ambiente financiero repercute directamente en los valores del riesgo país, ya que hace que éste aumente con mayor rapidez, empeorando aún más las expectativas negativas de los inversionistas tanto extranjeros como nacionales. Tal fue la situación en que se vio comprometida Argentina y que afectó directamente al panorama inmediato y futuro de sus países vecinos más cercanos (Brasil, Uruguay y Paraguay) y, aunque en mucho menor medida, de Chile.

El aumento del costo del endeudamiento, junto con la elevación de los niveles de riesgo y la pérdida de confianza, hacen que, a su vez, disminuyan los plazos del crédito. Esto, desde el punto de vista del comercio, tiene un efecto doble, ya que no sólo se comprimen las exportaciones, sino que también se reduce la demanda de importaciones del exterior, al volverse menos viable la realización de pagos con cartas de crédito a la vista, único medio que haría posible la reactivación del comercio. En un entorno adverso los bancos, tanto locales como extranjeros, son más bien reacios a garantizar tal tipo de operaciones, y menos aún están dispuestos a extender nuevas líneas de crédito para la importación.

#### **4.5. Las devaluaciones monetarias**

El empeoramiento de las condiciones financieras internacionales y la imposibilidad de algunos países para ajustarse a los equilibrios externos, ocasionó fuertes presiones en el mercado cambiario regional. En varios países, principalmente Argentina y Venezuela, las autoridades económicas se vieron obligadas a devaluar sus monedas con respecto al dólar al aplicar un nuevo régimen de flotación monetaria. En general, la depreciación de los tipos de cambio bilaterales en relación con el dólar estadounidense actúa como una fuente de estímulo para el comercio nacional. Sin embargo, en la práctica eso no se ha reflejado en los tipos de cambio efectivos de los países de la región, ya que las devaluaciones internas ocasionaron cambios no deseados en las trayectorias de sus monedas, viéndose afectados algunos países, en particular Venezuela, Brasil, Chile y Paraguay (véase el *gráfico VI*).

La estrecha relación entre el dólar y las monedas más influyentes en el comercio (el euro y el yen), repercute en la competitividad de los países de la región al incidir negativamente en los tipos de cambio de sus respectivas monedas. Por ejemplo, la depreciación del dólar respecto al yen impulsa las exportaciones regionales de aquellos países más conectados con los asiáticos (Brasil, Chile, Perú y Argentina).

\*

En los documentos de la CEPAL se ha demostrado que no basta aumentar la integración de las economías nacionales en el ámbito internacional para que se establezca un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento económico, sino que es necesario mejorar la calidad de esa integración.<sup>1</sup> Una economía altamente dependiente de los ingresos generados por la exportación de unos pocos productos

---

<sup>1</sup> CEPAL, 2001b, 2002d.

o hacia algunos mercados es más vulnerable que otra cuyas exportaciones sean más diversificadas. De la misma manera, productos con un consumo poco dinámico tampoco pueden generar un crecimiento económico sostenible. Otros criterios para medir la calidad de la inserción internacional de una economía son el contenido tecnológico (a lo cual se hacía alusión anteriormente) o el valor agregado neto de las exportaciones, así como los vínculos productivos que las actividades exportadoras originan en el interior de la economía, sea en el sector manufacturero o en los sectores primario y de servicios.

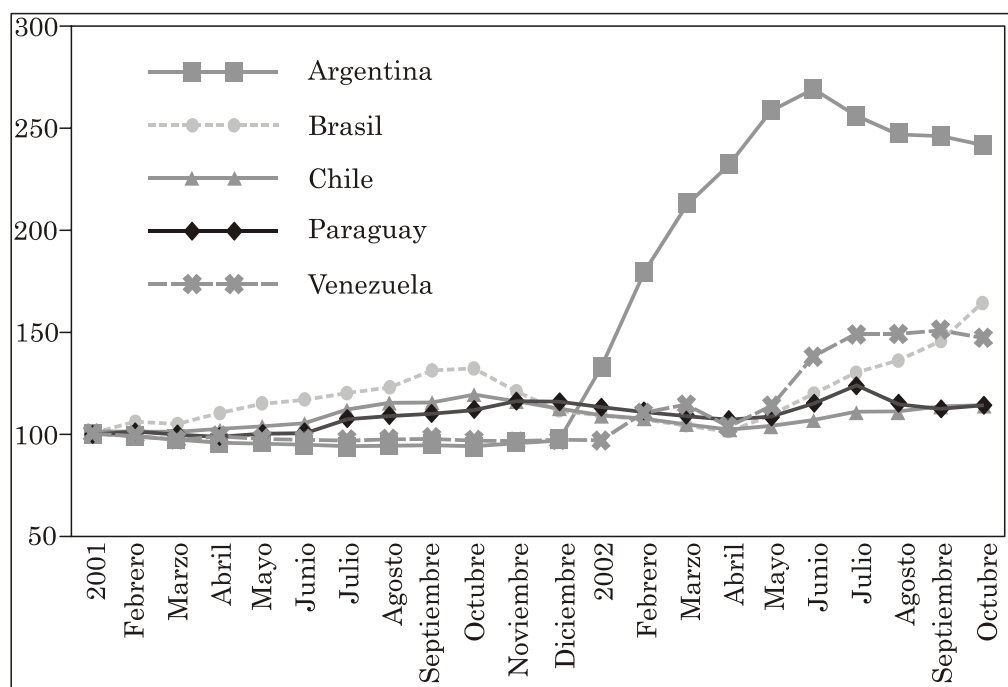


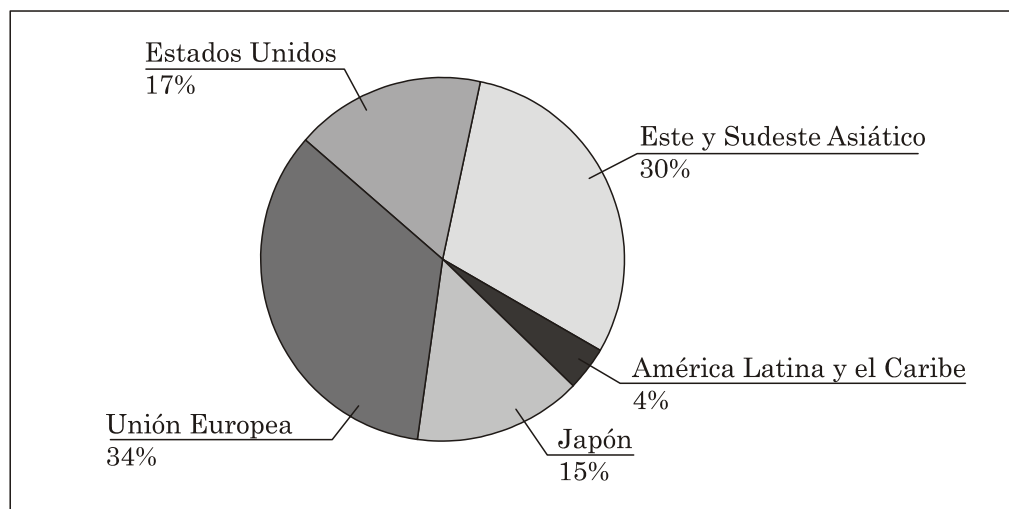
Gráfico VI

América Latina (países seleccionados): tipo de cambio efectivo real, 2001-2002  
(Números índices-enero 2001=100)<sup>1</sup>

Los cambios que se vienen observando en la composición del comercio mundial desde hace varias décadas se han acelerado en los últimos 15 años. Por una parte, se ha reducido significativamente la participación de los productos agropecuarios, las materias primas no alimenticias y, sobre todo, de los combustibles, en los flujos mundiales de comercio, debido al escaso dinamismo del consumo de la mayor parte de estos productos, y las fuertes oscilaciones de sus precios. Por otra parte, la categoría de maquinaria y equipo –especialmente los productos electrónicos y los rela-

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI) (2002), Estadísticas financieras internacionales, Washington, D.C., noviembre de 2002.

cionados con las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC)– ha registrado un incremento muy marcado de su participación. En este contexto, las economías de América Latina y el Caribe muestran algunas variantes en cuanto a su especialización exportadora, en general determinadas por sus ventajas comparativas estáticas, basadas en mano de obra no cualificada y recursos naturales abundantes.



*Gráfico VII*

*Principales exportadores de tecnologías de la información y las comunicaciones, 1996–2001 (En porcentajes del total)<sup>1</sup>*

En particular, el aumento de la participación de los países de la región en productos con mayor contenido tecnológico debe ser evaluado con cautela. A diferencia de algunos países de Asia del este, el éxito de México y de algunos países de América Central y el Caribe en la exportación de estos productos está basado principalmente en actividades de maquila, que son muy dependientes de insumos importados y que no han logrado arrastrar el conjunto de las actividades económicas nacionales. En efecto, en la cadena de producción de bienes con alto contenido tecnológico, los países de la región participan más bien en las etapas que demandan mano de obra no cualificada. Además, los valores de exportación de la mayoría de los productos dinámicos en la industria electrónica han estado sujetos a una alta volatilidad en cuanto a precios y volúmenes, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, que ha ido en aumento en los últimos años<sup>2</sup>. Aunque la industria maquiladora genere empleos y divisas, y a largo plazo pueda promover el aprendizaje y el progreso técnico, es necesario invertir en recursos físicos y humanos para viabilizar estos resultados.

<sup>1</sup> Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

<sup>2</sup> UNCTAD, 2002a, pp. 57-58; Mayer, Butkevicius y Kadri, 2002.

Por otra parte, el menor dinamismo promedio de la demanda mundial de productos primarios y de algunas manufacturas basadas en recursos naturales contrasta con otras características positivas que la producción de estos mismos bienes imprime a las economías nacionales. Los sectores basados en recursos naturales pueden presentar altas tasas de crecimiento en cuanto a productividad, aprendizaje tecnológico y encadenamientos hacia atrás y adelante, como en el caso del sector manufacturero de alta tecnología. La fuerza impulsora de este proceso debe ser el progresivo aumento del grado de procesamiento local de los recursos naturales, que permite agregar valor a lo largo de la cadena de producción, distribución y comercialización, con incorporación de tecnología y servicios eficientes desde el suministro de insumos y equipos hasta el consumo final. Estos propósitos se pueden lograr por medio de una mayor cooperación entre empresas locales y empresas transnacionales, incluida la incorporación de pequeñas y medianas empresas (pyme) a las cadenas productivas, mediante diversos esquemas de asociación empresarial y la formación de aglomeraciones productivas (*clusters*). En realidad, una política comercial integrada debería revalorizar la dotación de recursos naturales de cada país, ya sea para su procesamiento industrial o para promover servicios relacionados con el turismo.

Uno de los principales objetivos de la política pública de las últimas décadas en América Latina y el Caribe ha sido la transformación estructural de la economía, basada en la incorporación deliberada y sistémica de progreso técnico, a fin de lograr una verdadera inserción en la economía mundial por medio del aumento de la productividad laboral. Durante el último decenio, la región en su conjunto ha exhibido una de las mayores tasas de crecimiento del comercio mundial de mercancías, aparejado con una profunda modificación en la composición de las exportaciones. Sin embargo, el comercio no ha logrado concretar un proceso virtuoso de inversión y crecimiento. Al parecer, los dos patrones de inserción peculiares de la región, uno sustentado en la maquila y el otro en los recursos naturales, todavía no han sido capaces de producir el resultado esperado y aún no se genera un proceso endógeno de asimilación y difusión de conocimientos que se traduzca en una oferta rápida y diversificada de bienes y servicios exportables.

En suma, los países de América Latina y el Caribe deben crear nuevas ventajas comparativas mediante políticas que promuevan “nuevas dotaciones” en las que se incluya el capital humano, el conocimiento y las buenas instituciones e infraestructuras físicas, además de los tradicionales factores productivos, como tierra, mano de obra y capital físico.

## 5. CONCLUSIONES

Se pueden establecer tres modelos de actitud frente al fenómeno de la globalización: rechazarla, aceptarla incondicionalmente; o aceptarla e intentar controlarla poniéndola al servicio de cotas más altas de bienestar para todos, y en especial para los más perjudicados.

La primera actitud, la del rechazo, ha sido la adoptada por los fundamentalismos en las zonas excluidas de la globalización. Consiste en “excluir a los que excluyen”. Pero esta opción reactiva no podrá frenar la fuerza de penetración de las TIC; y además, suele construir proyectos económicos, políticos y culturales que acaban deshumanizando a las sociedades en las que se implantan. Ciertas revoluciones fundamentalistas islámicas, por ejemplo, han perpetuado la pobreza y han agravado la

degradación psicológica de las mujeres provocando la muerte de muchas de ellas. También en Occidente hay grupos anti-globalización. Tienen una fuerza utópica y de denuncia considerable; y son positivos en tanto que despiertan las conciencias ante las consecuencias negativas y los riesgos de la globalización. Pero no pueden reducirse a meros movimientos reactivos, bajo la amenaza de ser utilizados por fuerzas o grupos sociales con intereses egoístas. Los movimientos solidarios anti-globalización tendrían que evolucionar hacia estrategias proactivas: es decir, hacia el diseño de proposiciones positivas para que la globalización estuviera al servicio de todos.

La segunda actitud, la de aceptación incondicional, es la del neoliberalismo. El neoliberalismo ha servido a los agentes económicos más poderosos para llevar adelante el capitalismo liberal feroz, utilizando interesadamente la derrota del socialismo real y las dificultades del Estado de Bienestar occidental. Ha generalizado algunas medias verdades, elevándolas a categorías universales.<sup>1</sup> Así, al aceptar la globalización tal como ha surgido históricamente (liderada por determinados agentes económicos de determinados países, que se escapan del gobierno político), los neoliberales defienden que hay que dejarla como está, sin someterse a la autoridad de una organización política mundial... aunque ello provoque desequilibrios ecológicos, desigualdades económicas, exclusiones sociales y destrucción de formas culturales humanizadoras.

*“En tanto que impone proyectos económicos, políticos y culturales a los diversos países sin dialogar sobre ello y sin adaptarse, el neoliberalismo es también un fundamentalismo, pero propio de la zona victoriosa del capitalismo”.*<sup>2</sup>

La tercera actitud frente a la globalización consiste en aceptar que hoy día vivimos más interconectados y con más posibilidades de relación, pero que estas nuevas posibilidades suponen al mismo tiempo riesgos y oportunidades. Y consiste asimismo en entender la globalización como un proceso susceptible de ser gobernado o “civilizado”, poniéndolo al servicio del aumento del bienestar para todo el mundo, especialmente de los que más sufren.<sup>3</sup> La introducción de las TIC en las empresas ha hecho que aumente la productividad y el PIB de los países que las han adoptado. Dar la espalda a esta posibilidad (opción fundamentalista) equivale a pretender frenar el aumento necesario de bienestar para una gran mayoría de la humanidad. El problema radica en el hecho de que el aumento de la productividad o el crecimiento económico no llevan automáticamente al incremento del bienestar de todos. Además, la globalización de las formas políticas o de la cultura se ha realizado en general sin las adaptaciones o los diálogos necesarios para que el resultado sea humanizador para los países y para sus ciudadanos.

Manifestar esta actitud, avanzar por esta tercera vía implica incidir en el fenómeno y las consecuencias de la globalización en toda su complejidad, es decir en sus diversas vertientes: tecnoeconómica, sociopolítica y cultural. Dichas vertientes de la globalización están estrechamente interrelacionadas y cada una nos muestra un rostro peculiar e irreductible de este fenómeno.

---

<sup>1</sup> J. Miralles, “El mito de las grandes ideologías históricas”, Cristianisme í Justicia, La sociedad del desempleo. Por un trabajo diferente, Centro de Estudios “Cristianisme í Justicia”, 86.

<sup>2</sup> Josep F. Míria í Serrano. Centre d’Estudis Cristianisme í Justicia.

<sup>3</sup> International Jacques Maritain Institute, “Globalisation: a challenge for peace: solidarity or exclusion”. Notes et Documents 49-50, mai-décembre 1997, 2.

**BIBLIOGRAFÍA**

- BENJAMIN CORIAT: *“Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad”*. Marzo de 1994.
- CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2001-2002.
- F. ALONSO FERNÁNDEZ: *“La plaga de las adicciones sociales”*, El País, 2-5-2000.
- F. LÓPEZ SEGRERA: *“Ética y efectos de la Globalización en América Latina y el Caribe”*. Memorias del IV Encuentro de Estudios Prospectivos Región Andina: Sociedad, Educación y Desarrollo. 24 y 25 de agosto de 2000.
- J. GUADALUPE GANDARILLA SALGADO: *“¿De qué hablamos cuando hablamos de globalización?”*, Carta Global Latinoamericana. Febrero de 2002, N° 1.
- J. MADRICK, G. SOROS: *“La crisis financiera mundial”*, Política Exterior 68.
- J. MIRALLES: *“El mito de las grandes ideologías históricas”*. Centro de Estudios “Cristianisme i Justicia”, 86.
- JOSEP F. MÍRIA SERRANO: *“La Globalización”*. Centre d'Estudis Cristianisme i Justicia. Barcelona, mayo de 2002.
- M. CASTELLS: *“La era de la información”*. Economía, Sociedad y Cultura, Vol.3: Fin de Milenio. Alianza, Madrid, 1997, 188-191.
- P. BAIROCH, R. KOZUL-WRIGHT: *“Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy”*. Geneva, UNCTAD, Discussion Paper, núm. 113, 1996.
- P. Q. FIRST, G. F. THOMPSON. *“Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities for Governance”*, Cambridge: Polity Press 1999.
- PEDRO BRIEGER: *“De la década perdida a la década del mito neoliberal”*. Colección Grupos de Trabajo de CLACSO. Buenos Aires: CLACSO, enero de 2002.
- Servicio CIDUTAL. Estadísticas núm. 35; 1 de mayo de 2003. abril 10.
- UNESCO. Textos Fundamentales, 1994.
- United Nations Center on Transnational Corporations, *“Transnational corporations in World Development. Trends and Prospects”*. New York, United Nations, 1998, 16.

## SUMMARY

**Dorottya RIGLER**

### **Relations between the Most Important Latin American Regional Integration Groups and the European Union**

*The aim of the present study is to examine how the relations between the European Union and the Latin American and Caribbean region fit into the extensive foreign affairs of the European Union. After a short introduction the author analyses Latin America's political, economic and social situation, as well as its position in the global economy. She also touches upon the opportunities and threats, which the region currently has to and will have to cope with. Then a brief survey of the relations of the Western European and the Latin American regions is offered. In the most significant part of the study the author analyses the political, economic and trade relations and the capital movement between the European Union and the three most considerable Latin American regional associations: the Mercosur, the Andean Community and the Caricom. The author stresses the importance of the fact that after Hungary's accession to the European Union our country became participant in the Union's affairs with Latin America and the Caribbean.*

**Mario CHYTIL**

### **Sistema de relaciones entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea**

*En esta publicación se trata de la red de relaciones entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea. La idea principal es presentar la evolución histórica de estas relaciones desde los años cincuenta hasta la firma del Tratado sobre el Libre Comercio que, más allá de los marcos de la cooperación económica, establece las bases de una amplia colaboración comercial, tecnológica, científica, política, social y de educación. Al lado de esto, en el estudio hemos hecho un intento para desenmascarar el mecanismo que se basa en el mutuo y complicado conjunto de intereses y que es, a la vez, la razón principal del desarrollo de las relaciones. La explicación de este mecanismo ha sido posible a base de datos publicados en México y en algunas ocasiones, mediante su comparación con otras fuentes de la Unión Europea.*

**Mariela SALGUERO****Az Európai Gazdasági és Monetáris Unió és az euró bevezetésének latin-amerikai hatása és jelentősége**

*A Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) az európai integrációs folyamat monetáris szempontból való betetőzése. Olyan európai törekvésről van szó, melynek gyökerei a 60-as évekig nyúlnak vissza, és amely az Európai Közösségekről szóló szerződésben meghatározott intézményi reformban érte el jelenlegi formáját.*

*A Gazdasági és Monetáris Unió elsődleges célja a résztvevő tagállamokban az egységes pénz bevezetése.*

*Jelen dolgozat a Gazdasági és Monetáris Unió létrehozásának latin-amerikai hatását értékeli. Bemutatja az EMU történeti fejlődését és elemzi a makroökonómiai és monetáris integráció politikai-intézményi jellegzetességeit, különös tekintettel az Európai Központi Bank működésére. Elemzi az EMU működését a világgazdaság és Latin-Amerika szempontjából, és néhány fejezetet szentel a Latin Amerikai integráció folyamatának.*

*A tanulmány fontos következtetése, hogy az euró jelentőségének és stabilitásának növekedése javítja a latin-amerikai gazdasági szereplők lehetőségeit eszközeik és forrásaik kezelése terén, valamint az árfolyamkockázat ellen is nagyobb biztonságot nyújt számukra. Végül az EMU fejlődése kedvezően hat a latin-amerikai régió Európai Unióba irányuló exportjára is.*

**Francisco R. PELLICER****A globalizáció hatásai Latin-Amerikában**

*Jelen tanulmány írásával nem az volt a szándékom, hogy a globalizáció kérdését teljes körűen kimerítsem. Céломul azt tűztem ki, hogy a globalizáció eredetét és a globalizáció, mint jelenség megfogalmazását taglaljam, kiemelve néhány gyakran alkalmazott, különböző és egyben ellentétes megközelítést. Véleményem szerint a globalizáció úgy értelmezhető, mint egy harmadik, viszonylag új szakasz, mely közel egy évszázaddal ezelőtt, a piacok nemzetközivé válásának folyamataként jött létre.*

*Szintén említésre méltónak tartom kiemelni azt a tényt, hogy – anélkül, hogy részletekbe bocsátkoznék – a globalizáció nemcsak a gazdaságra korlátozódik, ennél sokkal átfogóbb folyamat. Miután röviden taglalom a globalizáció következményeit, néhány legfontosabb megnyilvánulási formájában (gazdasági, technológiai, társadalompolitikai és kulturális), bővebben foglalkozom e jelenség Latin-Amerikára és a Karib térségre kifejtett hatásaival.*

*Végül a CEPAL (az ENSZ latin-amerikai és a Karib térséggel foglalkozó gazdasági bizottsága) által kiadott publikációból nyert információk alapján, arra a következtetésre jutottam, hogy a nemzetgazdaságok nemzetközi integrációja nem feltétlenül jelenti azt, hogy pozitív kapcsolat jön létre a kereskedelem és a gazdasági növekedés között. Tehát még sok tennivaló van az integráció minőségének javításán.*