



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Zona de Libre Comercio en América del Norte: ¿Existen
posibilidades de formar una Unión Económica a veinte años del
TLCAN?**

TESIS PROFESIONAL
Para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:
Patricia Sarai Baez Alfaro

DIRECTOR DE TESIS:
Mtro. Laureano Hayashi Martínez

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, Octubre 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE GENERAL:

ÍNDICE GENERAL:	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I DESARROLLO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	5
1.1 LA IDEA DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN: LA UNIÓN ADUANERA	5
1.2 ÁREAS DE LIBRE COMERCIO:.....	13
1.3 UNIONES ADUANERAS:.....	14
1.4 CONDICIONES POLÍTICAS	21
CAPÍTULO II CONFORMACIÓN DEL BLOQUE ECONÓMICO EUROPEO	23
2.1 INTRODUCCIÓN.....	23
2.2 PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EUROPEA	24
2.2.1 PERIODO ENTRE GUERRAS.....	24
2.3 CONTEXTO HISTÓRICO Y CONDICIONES EN LAS QUE SE FORMÓ LA UNIÓN EUROPEA.....	28
2.3.1 BENELUX.....	28
2.3.2 PLAN MARSHALL (<i>Europa después de la Segunda Guerra Mundial</i>).....	29
2.3.3 COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO. (CECA).....	29
2.3.4 DE ROMA A MAASTRICHT.....	30
CAPÍTULO III PERSPECTIVA DE AMÉRICA DEL NORTE COMO BLOQUE ECONÓMICO	33
3.1 INTRODUCCIÓN.....	33
3.2 CONTEXTO GENERAL DE LOS TRES PAÍSES	34
3.2.1 NADIE QUIERE PERDER SU SOBERANÍA.....	36
3.3 RELACIONES COMERCIALES PREVIAS ENTRE LOS PAÍSES.....	37
3.3.1 CANADÁ-ESTADOS UNIDOS.....	37
3.3.2 MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.....	39
3.4 TLCAN Y LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	40
3.5 CONTENIDO DEL TLCAN	41
CAPÍTULO IV PROCESO DE INTEGRACIÓN TLCAN Y UE, ANÁLISIS NUMÉRICO	43
4.1 ANÁLISIS PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) POR SECTORES ECONÓMICOS	44
4.1.1 NORTEAMÉRICA:.....	44
4.1.2 EUROPA:.....	48
4.2 INDICADORES DE COMERCIO.....	55
4.2.1 NORTEAMÉRICA.....	55
4.2.2 EUROPA.....	60
ANEXO	72
NORTEAMÉRICA	72
EUROPA.....	75
BIBLIOGRAFÍA	82

INTRODUCCIÓN

Antes de abordar de lleno el proceso de integración que se ha desarrollado en el mundo durante el último siglo, es importante definir algunos elementos que resultan indispensables para el entendimiento pleno de los temas desarrollados en el capítulo.

Primordialmente, es necesario especificar el concepto de *integración económica*. Retomando la idea de que la sociedad ha avanzado hacia la integración humana, proceso que se ha acelerado debido a la innovación tecnológica (Tamames, 2003); y que inevitablemente estamos viviendo en distintas esferas de nuestra vida cotidiana. Se puntualiza, específicamente para causa de este capítulo, tal desarrollo integrador en términos económicos: por tanto, definimos la integración como un proceso que conlleva un periodo intensificación de relaciones comerciales para poder ser desarrollado, a través del cual los mercados nacionales de distintos territorios y distintas magnitudes, se vinculan para crear un mercado con condiciones más aptas y convenientes para los países implicados. (Tamames, 2003)

En este punto es claro que el proceso integrador no puede darse de manera drástica, por las implicaciones sociales, políticas y económicas que implica en sí mismo el proceso, pues al tratarse de la involucración de mercados de dos naciones distintas, resultará necesario que los países vinculados cedan entre ellos parte de su soberanía, que resultará en la creación de instituciones reguladoras con carácter *supranacional*; es decir, organismos que cuentan con la facultad de tomar decisiones sobre ciertas áreas previamente negociadas por los países, sin refrendarlas a los Estados. Esta condición de supranacionalidad es más bien una condición de tema político que económico, sin embargo, es importante destacar que los países que adoptan estas especificaciones comerciales, son más proclives a integrarse hasta una unión política, tema que no será abarcado en este trabajo, aunque, resulta importante mencionar. (Tamames, 2003).

Para contextualizar y tener un panorama más claro y abierto de la tendencia y el proceso de integración económica, es indispensable comprender las etapas mediante las cuales se ha desarrollado, o se puede desarrollar la integración económica entre distintos mercados nacionales. Este proceso de integración requiere un periodo considerable para ser adaptado apropiadamente al lugar y tiempo donde será llevado a cabo, dado que en sí mismo puede implicar cambios drásticos en la sociedad, el sistema político o económico de los sitios que se involucrarán en el proceso de integración.

En el siguiente apartado se enlistan y describen los distintos momentos de integración, según lo escrito por Ramón Tamames en su libro: "Estructura Económica Internacional"; interpretación que aporta al actual trabajo de investigación, las definiciones necesarias para su desarrollo.

Un sistema de preferencias aduaneras implica un tipo de integración "parcial", según lo descrito por Ramón Tamames, dado que los socios se brindan ventajas aduaneras entre ellos, las cuales no pueden ser extensibles a otros países que no conformen esta integración aduanera. Esta determinación se da a partir de la suspensión de la cláusula de la nación más favorecida. (Tamames, 2003).

La importancia de las uniones aduaneras tiene mucho peso para el estudio particular de la Unión Europea, motivo de investigación del capítulo actual. Es decir, la Unión Europea ha pasado por distintas etapas, históricamente, que han dado como resultado, la actual unión económica. Para

abarcar las primeras relaciones económicas de Europa con el resto del mundo. Me refiero específicamente al desarrollo de las zonas preferenciales de la Commonwealth británica, zona donde el Reino Unido comerciaba con países como Canadá, Nueva Zelanda y Australia, durante el periodo de 1930 hasta 1950. Es importante destacar que esta etapa en la historia comercial del continente europeo no tuvo resultados muy destacables, sin embargo, fue uno de los primeros pasos en temas de integración comercial con el resto del mundo, por eso vale la pena mencionarlo. Por su parte el declive comercial de esta zona, resultó del incremento de las relaciones comerciales de Reino Unido con otros países, e incluso, otras zonas comerciales incipientes en ese momento, razón por la cual los británicos descuidaron sus relaciones con las zonas preferenciales de la Commonwealth buscando cerrar mejores tratos, que trajeran resultados más atractivos para los intereses ingleses.

El interés de Reino Unido por desarrollar y fortalecer sus relaciones con la Commonwealth se vio amenazado cuando en 1948, y con el nacimiento de la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), se planteaba la evolución hacia una Unión Aduanera Europea, lo cual implicaba que en Europa se desarrollaran nuevas relaciones comerciales como bloque sin defender cada país dentro del acuerdo sus prioridades, además que gran parte de los intercambios comerciales se realizarían internamente en el bloque aduanero europeo. Ésta no fue la única amenaza para el área preferencial británica, en 1955 con la creación de la CEE (Comunidad Económica Europea) también existía la posibilidad de debilitamiento de dichas relaciones, pues ahora las negociaciones se realizarían a partir de lo consignado por el bloque, y las relaciones comerciales que se fortalecerían más (respecto al resto del mundo), serían las europeas entre países miembros. Finalmente para 1969, Reino Unido firmó su adhesión formal a la CEE, renunciando a sus tratados y ventajas comerciales con otros países (Canadá, Nueva Zelanda por ejemplo), pidiendo un periodo de deslinde de relaciones comerciales con la Commonwealth, proceso que tuvo término en 1972. (Tamames, 2003)

Es en este punto donde se justifica por completo el desarrollo de esta investigación. Considerando que la Unión Europea ha evolucionado bajo el esquema planteado previamente en este texto, es decir, bajo un lento proceso de intensificación en la integración comercial de los países que conforman la Unión a través del tiempo, así como mediante la creación de diversas instituciones que han permitido la defensa de los intereses comunes y particulares de los participantes en el bloque económico, y observando por otro lado el desarrollo de la zona de libre comercio Norteamericana: ¿es probable que esta zona del TLCAN evolucione a unión aduanera, o existe la posibilidad de que en este proceso integrador que ha continuado durante más de veinte años se intensifique la relación comercial de América del Norte, o que simplemente desaparezca como bloque comercial? Esta es una interrogante a la cual se le dará respuesta en el capítulo de conclusiones.

Continuando con el proceso de integración económica, específicamente en las uniones aduaneras nos podemos referir a este momento en el proceso de integración, como el máximo grado de integración que puede haber entre las economías de los países. La supresión de aranceles, ya sea de manera inmediata o paulatina, así como la anulación de barreras comerciales para facilitar la circulación de mercancías entre los países miembro, son sus características. A estas condiciones que favorecen las relaciones comerciales internacionales, se le conoce como: “desarme arancelario”. Existe otra herramienta usada para sostener esta estructura comercial: se trata de una Tarifa Exterior Común (TEC), elemento que implica la principal diferencia con la zona de libre comercio. La TEC está regulada bajo el artículo XXIV del GATT, y al determinarse, debe mantenerse en el promedio de derechos que se otorgan en las restricciones arancelarias ya establecidas de los países involucrados, evitando otorgar beneficios superiores a lo ya pactado, todo lo anterior debe estar

asentado en un proyecto trazado en un periodo de tiempo prudente para ser llevado a cabo. Es decir, los países pactados bajo la premisa de la TEC, deben considerarse para no aprobar mejores acuerdos tarifarios con países que no estén dentro del acuerdo de la misma Tarifa Exterior Común, es decir, se protege el nivel tarifario pactado bajo la cláusula del GATT referente a las ventajas tarifarias con países no convenidos bajo la TEC.

Concluyendo con este estado de integración, es indispensable mencionar que: si una unión aduanera continúa cabalmente bajo las condiciones tanto económicas como políticas para seguir con el proceso de integración, necesariamente el siguiente estadio para esa unión aduanera, resultará en una unión económica (Tamames, 2003).

CAPÍTULO I DESARROLLO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

1.1 La idea del proceso de integración: La unión aduanera.

Iniciando con el proceso de integración, es necesario remontarse a las definiciones elementales para comprender como se ha desarrollado hasta el día de hoy los distintos bloques económicos, considerando las teorías principalmente de dos autores, Jacob Viner y Antonio Gazol.

Primeramente la manera en que Antonio Gazol identifica los niveles de integración por los cuales atraviesa un bloque, yendo del más sencillo al más complejo, se establece en las etapas que se enlistan a continuación :

1. Áreas de libre comercio: Consiste en la abolición, de manera progresiva o no, de todas las restricciones (arancelarias y no arancelarias) al comercio entre los países participantes, pero teniendo cada país sus restricciones frente a terceros, es decir, hacia aquellos países que no son partícipes del acuerdo comercial. (Gazol, 2003 pp.58)
2. Unión aduanera: Ampliar, no solo la desaparición de las restricciones reciprocas al establecimiento de un arancel externo común frente al resto del mundo. El arancel externo común cubre también las restricciones cuantitativas.
3. Mercado común: Además de la eliminación a las barreras al comercio entre los socios y que estos adoptan un arancel externo común, no existen obstáculos artificiales al movimiento de los factores productivos (trabajo y capital)
4. Unión económica: En la que, a todos los elementos característicos de las situaciones, o etapas anteriores se agrega cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, a fin de eliminar los problemas derivados de la heterogeneidad de dichas políticas.
5. Integración económica total: Que supone la unificación de las políticas: monetaria, fiscal, social y anticíclica, y requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias para los países miembro (Gazol, 2003 pp.58)

Es importante decir que en la realidad no ocurren exactamente estas etapas, tal cual como se establece teóricamente. Un ejemplo de esto es la propia Unión Europea, bloque que tuvo su

autoridad supranacional, incluso antes de ser formada como una unión aduanera, lo cual se logra mediante la coordinación de políticas económicas, sin propiamente llegar a un nivel de integración. Estos conceptos nos ayudan a tener una mejor comprensión de la manera que los bloques económicos actualmente conocidos, han llegado a conformarse, utilizando como método de análisis la observación del desarrollo histórico de tales bloques.

TEORÍA DE VINER

Para Jacob Viner en cuanto al proceso de integración comercial es muy importante considerar el efecto de dicho proceso, la manera en que Viner identifica si el efecto fue positivo o negativo en la economía de los países integrados debido al proceso de integración deriva en dos conceptos: Creación o desviación de comercio. Para comprender si es positivo el mismo Viner nos dice que si hay creación de comercio, el efecto es positivo para los países que se integran y para el resto del mundo, este efecto positivo tiene que ver con el incremento de la producción de determinado producto que ha de comerciarse con los países involucrados en la integración comercial, y tales productos que se comercializan generan valor para la economía del país que los genera, y para el país que los recibe pues le es más conveniente consumirlo con el país con el que ha conformado un tratado comercial, sea por un tema de precio, o de cercanía para el transporte de dichos productos. En cambio, la desviación de comercio no es positiva para ningún país involucrado, es decir, no genera valor para ambos, no necesariamente es el mejor trato comercial en tema de precio o de generación de valor para los países involucrados en el acuerdo comercial.

¿Cómo identificamos la creación o desviación de comercio, según lo definido por Andie y Teitel?:

la creación de comercio ocurre entre países miembros de una unión aduanera cuando una fuente de abastecimiento de costos menores sustituye a otra menos eficiente, lo que conduce al comercio ocurre cuando una fuente internacional de abastecimiento de costo menor es sustituida por un abastecimiento más caro proveniente de un país miembro (Gazol, 2003 pp.64)

Concluyendo lo desarrollado por Jacob Viner en sus teorías, se puede entender que existen tres distintos escenarios resultantes de la integración comercial de varios países, y son los siguientes.

- a. El escenario en el cual ningún país produzca un determinado bien, en cuyo caso a la formación de la unión aduanera y la eliminación de aranceles entre los socios no afecta al comercio mundial.
- b. Aquel en el que uno de los países que se integra produzca un bien a costos mayores respecto al nivel de costos internacionales debido a la protección arancelaria: si la nueva unión aduanera adopta el arancel del país productor, se estaría desviando comercio.
- c. Finalmente, la situación en la que los países que se integraron produzcan el mismo tipo de bien protegidos por un arancel: cuando se eliminasen los aranceles entre los socios de la nueva unión, prevalecerá al proveedor más eficiente y se estará creando comercio. (Gazol, 2003 pp. 65)

Para terminar, se entiende que bajo la visión de esta teoría, tenemos que si el proceso de integración genera creación de comercio, este resultado es benéfico tanto para los países integrados como para el resto del mundo, al contrario de esto, si hay desviación de comercio es un efecto negativo igualmente que el anterior, para los países involucrados y para el resto del mundo. (Gazol, 2003 pp.65) Entonces se entiende que la integración económica en algún grado implica eliminación de barreras arancelarias y en segundo lugar; la integración económica debe buscar la asignación óptima de los factores productivos (Gazol, 2003 pp.68) lo cual no se traduce como creación de comercio (Gazol, 2003 pp.68)

El concepto de integración económica no proviene de la idea europeísta, el surgimiento de este concepto surgió en tiempos anteriores, para precisar, proviene de la época de los prusianos. Específicamente con el *Zollverein* en 1818, y posteriormente, en 1837 y 1867. La palabra *Zollverein* deriva de la unión de dos vocablos germanos: *Zoll* cuyo significado es aranceles, y *vein* que quiere decir unir, esta idea fue desarrollada por Friederich List. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017). En este concepto vemos que List tenía una clara idea de integración comercial puramente donde las barreras arancelarias fuera omitidas de manera que existiera una manera de comercialización que no dependiera del cobro de aranceles.

Avanzando en la incipiente idea de integración, se encuentra que la principal diferencia entre una Unión aduanera como lo concebían los prusianos, al concepto de integración tomando como referencia el trabajo desarrollado por Jacob Viner en los años cincuenta. Resulta que, para las incipientes uniones aduaneras no existe la necesidad de integración más allá de las relaciones puramente comerciales, sin embargo, en el caso del concepto integral de Viner, es necesaria la unificación y coordinación de distintas instituciones entre los países participantes para la eficiente existencia de las mismas. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017). Para hacer mas claro el concepto, se puede contrastar la idea de los prusianos respecto a una liberalización comercial puramente económica, contra la idea desarrollada por Viner donde el autor nos explica un concepto que implica relaciones comerciales económicas así como la creación de instituciones que permitan integrar también áreas políticas, legales y sociales.

Esta idea de Viner de una integración no solo económica fue abordada y desarrollada por distintos teóricos quienes plantearon desde su perspectiva esta idea de integración conjunta. En las próximas líneas se plantea las ideas de los autores que han retomado lo desarrollado por Viner y han enriquecido su trabajo teórico. Fritz Machlup (1977) asegura que existen tres características que permiten determinar si existe o no un bloque de países integrado, desde el punto de vista económico: primeramente debe comprender libre movilidad de factores entre los países, en segundo lugar, es importante analizar el tipo de tratamiento discriminatorio o no, por origen o destino, y finalmente, la relación entre las naciones a partir de la división de trabajo. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017) Machlup cita lo dicho por Balassa sobre la integración comercial, de factores y de capitales, y puntualiza que esta idea puede ser mejor entendida y abordada en la realización de un análisis, si se toma en consideración, lo defendido por Vajda, quien por su parte define que es importante tomar en cuenta el mercado común de bienes, factores y capitales, pues de esta manera se puede abordar el bloque objeto del análisis, considerando también factores cualitativos,

tales como el tipo de bien, o incluso el tipo de trabajador que tendrá o no libre movilidad entre los países conformantes del bloque unificado; estas cuestiones pueden entorpecer el proceso de integración entre determinados países, según las características de los mismos, y las asimetrías entre las naciones que podrían integrarse. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017). Es decir, los teóricos anteriormente mencionados coincidían en las características que definirían la unificación exitosa, no sólo de una unión aduanera, consideraban que son igualmente importantes a cumplir para cualesquiera que sea el bloque de países que busca la convergencia de sus mercados; principalmente se refieren a condiciones económicas que permitan a los países involucrados comercializar libremente productos, servicios, personas y capitales. Para poder realizar un análisis más detallado de los procesos de integración, se propone por Vajda también la consideración de factores cualitativos, es decir, por ejemplo, el tipo de trabajador o bien que tiene libre movilidad según el territorio del que provenga o sus propias características, y las ventajas o desventajas que pueda tener respecto a otro bien, servicio, persona, capital, etc.

Este tema ha sido vastamente examinado y desarrollado por distintos teóricos, desde distintos puntos de vista, por ejemplo desde los comerciales, económicos, políticos e incluso sociales. Las aportaciones hechas al respecto, se utilizan, en el sentido estricto de este objeto de investigación, para el entendimiento del desarrollo comercial y económico, únicamente, para los bloques comerciales de Norteamérica y la Unión Europea; es por ello que solo se considera los aspectos teóricos económicos desarrollados por dichos especialistas del tema. A continuación se aborda estos aspectos desde distintas perspectivas teóricas, y se defiende una postura que va más acorde con la evidencia histórica que existe hasta ahora, es decir, una que considera que la integración económica considera también aspectos políticos para desarrollar un bloque integrado de países. Cabe mencionar que existen algunas posturas con pensamiento muy heterogéneo, sin embargo específicamente en este trabajo de investigación se desarrolla de manera más congruente posible, en un sentido histórico, como previamente se ha establecido. Es decir, respecto a lo que históricamente ha ocurrido y considerando las aportaciones teóricas previamente citadas, se analiza el proceso de integración económica de manera que se analiza lo más apegado a la realidad.

En contraste, los siguientes autores citados, son aquellos quienes consideran que la integración económica y las negociaciones comerciales tienen que ver más con cuestiones políticas que con temas netamente económicos o comerciales. Al final del capítulo se tendrá una comparación entre la necesidad de desarrollar bloques comerciales con ciertas condiciones económicas, tomando en cuenta que hay un factor político que determina también la integración o no de los países en bloques económicos.

Ernst Haas (1961) intenta desarrollar el concepto de Comunidad política, como el momento en el que distintas naciones pueden conformar estas comunidades, y que las relaciones que surjan de dicha unión resulten en pequeñas uniones entre los países conformantes. Entonces, tal proceso de convergencia, propuesto por Haas, se presenta cuando los países que la forman coinciden pacíficamente en distintas cuestiones políticas propias de cada nación, en las cuales podría existir desacuerdo total. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

También, considera Haas, que para que realmente exista un proceso de integración entre distintos países, específicamente en forma de Comunidad política, los actores que conformarán dicha comunidad, deben ponerse de acuerdo en cuestiones referentes a temas de lealtad, soberanía e instituciones nacionales, hacia un concepto de índole mayor, donde puedan integrarse en un ente institucional que sobre pase a los estados nación que están decidiendo unificarse en la comunidad política. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

En este punto, es sumamente importante destacar que para el autor Haas, la mencionada integración económica no solo tiene implicaciones propiamente económicas, debe considerar también la necesaria homologación de cuestiones políticas que permitan al bloque solucionar sus problemas, así como la toma de decisiones del mismo bloque respecto a los demás países no miembro de tal momento de integración. Este proceso involucra también la cesión de ciertos derechos propios de un Estado nación, tal como la soberanía nacional, con el fin de que mediante ciertas instituciones se defiendan los intereses del bloque involucrando de igual manera a los países, así como, el desarrollo de políticas y la toma de decisiones que permitan llevar a cabo correctamente este objetivo; esto en un estado de integración más avanzado de las uniones aduaneras.

A su vez, Haas defiende que el aspecto histórico no es relevante para la formación de la tan mencionada comunidad, sin embargo, considera otros aspectos más determinantes; estos son los económicos, sociales y de comunicación. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Cabe mencionar también, que para el autor, la “memoria” es importante, pues un par de naciones que se integraron de alguna forma previamente, tienen muy pocas posibilidades de re integrarse de la misma forma que estuvieron antes, o incluso, en un nuevo concepto. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017). Esta idea se explica por las relaciones políticas y diplomáticas desarrolladas entre los países, es decir, si previamente los países involucrados en un tratado comercial o en alguna negociación y la relación no pudo ser llevada a cabo de la mejor manera posible, los países conservan una memoria sobre la mala relación que existió previamente entre ellos. Así la posibilidad de renegociar o buscar nuevos acuerdos puede ser entorpecida por la experiencia previa que tienen los países involucrados.

El modo en que los países resuelvan sus conflictos es una buena forma de juzgar si la integración entre dichos países se está llevando a cabo de manera exitosa o no. Considerando lo que dice Haas, existen tres distintas formas en las cuales los países puedan resolver exitosamente los conflictos, Para empezar los estados nación que se integran, pueden incrementar los intereses en común que poseen esto con la intención de trabajar conjuntamente buscando alcanzar mejores acuerdos que les permitan obtener mayores beneficios de su relación comercial, basado en estos intereses en común que poseen los países involucrados. Por otro lado, también pueden partir las diferencias entre los países que tienen más cosas en común y los que tienen menos, creando entre estos países la forma de defender algún interés entre ellos con el que se pueda acordar un trabajo de integración comercial conjunto. Y finalmente pueden encontrar el mínimo interés común que posean entre ellos con la misma intención de desarrollar aunque sea un pequeño interés entre los países involucrados

de manera que se pueda trabajar hacia un mismo objetivo como bloque comercial, y del cual se pueda obtener un beneficio para las naciones involucradas. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Finalmente, para Ernst Haas, es considerable que los países posean un nivel de industrialización y diversificación muy semejante entre ellos para poder integrarse comercialmente. Dice el autor que para los líderes de los países, son mayores las preocupaciones por temas de desarrollo nacional que las de índole internacional razón por la cual es importante que entre los países exista un nivel semejante de desarrollo económico, esto con la intención de que ninguno de los intereses de los países más desarrollado se imponga sobre el de los menos desarrollados, es evidente que las zonas comerciales actualmente existentes no poseen esta característica. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Esta consideración de Ernst Haas es muy importante, pues no solo fue defendida por este autor, es una de las afirmaciones más estudiadas en el tema de proceso de integración económica, pues involucra las diferencias de desarrollo industrial entre las naciones que tienen como objetivo integrarse, las cuales pueden repercutir en un proceso de unificación económica donde no se crea nuevo comercio, o los mercados no se incrementan, (lo cual es un objetivo al converger dos o más países), pero donde se desarrollaría una relación de dependencia entre países desarrollados y países en vías de desarrollo.

Para El-Agraa (1999), la integración económica no solo se refiere a retirar un conjunto de barreras arancelarias y comerciales, además implica el mutuo acuerdo en cuestiones institucionales entre los países. Con ello entendemos que el proceso de integración económica no solo tiene como objetivo la ampliación de los mercados entre los países unificados, sino también invita a crear instituciones intermediarias entre las naciones. Considerando las diferencias y asimetrías existentes entre los bloques comerciales. En este caso tenemos el ejemplo claro de la formación de la Unión Europea, cuyos países miembro comenzaron el desarrollo unificador bajo condiciones económicas, sociales y políticas muy distintas entre ellos sin embargo desarrollaron distintas instituciones que ha permitido que el bloque económico continuara con su proceso de integración. O por su parte, lo ocurrido en América, mientras se firmaba el acuerdo comercial entre los países Norteamericanos del TLCAN en 1992, bloque que no cuenta con todas las instituciones necesarias para seguir desarrollando su relación comercial. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Enlazando lo descrito por El-Agraa, lo dicho por Ernst Haas y más tarde por Fraser, se concluye que las distintas etapas en el camino de integración de distintos Estados-nación es importante la consideración del aspecto político si se desea seguir avanzando en dicho camino. Tales autores coinciden en distintas etapas y características que deben ser cumplidas para lograr exitosamente un bloque integrado.

Entrando en el principal tema que concierne a mi trabajo de investigación, referente a lo realizado por Fraser en 2010, quien desarrolló cuatro etapas bajo las cuales se puede analizar el desarrollo de una unión económica cuyo objetivo es la integración regional; el autor se basa en el proceso que

siguió la Unión Europea, donde su principal eje de acción descansa sobre una política cuyas características son las siguientes:

Primero, el movimiento europeísta desarrolló un nuevo modelo de política que puede definirse como “el método comunidad” donde aparece el término de supranacionalidad, que implica la cesión de ciertos derechos y soberanía nacional para formar una institución cuya jurisdicción sobrepasa a los Estados Nación; en segundo lugar ubicamos el desarrollo de los cimientos del bloque liderado por un conjunto de países miembros, más el apoyo de un país externo al bloque; se necesita también la cooperación política de los países de la región para aceptar ceder parte de su soberanía con el propósito de desarrollar instituciones y marcos legales fuertes y sólidos comunes entre los países que se integran, cuya tarea se enfoque en la supervisión del proyecto de integración. Finalmente, como cuarto elemento, se identifica la búsqueda de integración equitativa entre los países miembro del bloque, donde se tome en cuenta a todas las naciones conformantes con respeto y tolerancia (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Tomando en cuenta estas características desarrolladas por Fraser, -respecto a los momentos bajo los cuales se lleva a cabo el proceso de integración de un grupo de países, que económicamente, políticamente y socialmente tienden a ser asimétricos porque así existe la posibilidad para el país con mayor nivel de desarrollo de beneficiarse de sus relaciones comerciales con naciones menos desarrolladas las cuales dependen de su relación comercial con el país más desarrollado-, se esboza este trabajo de investigación. Retomando el proceso bajo el cual, históricamente, se ha conformado el bloque de países que posee el mayor nivel de integración económica actualmente conocido, es decir, el de la Unión Europea, y haciendo énfasis en las etapas y especificaciones que desarrollan los autores previamente mencionados en la introducción de este capítulo, así entonces se desarrollará esta segunda parte teórica para la demostración de la tendencia de los bloques económicamente integrados, especialmente lo que ocurre con América del Norte (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Previamente se mencionó el trabajo de El-Agraa quien ha postulado cinco etapas de integración, y las tres primeras etapas que el desarrolla concuerdan con el trabajo realizado por Mahant y Vansay (1999), estos estadios son los siguientes:

- Áreas de Libre Comercio (ALC): Este primer paso de unificación entre países, tiene como principales características la desaparición total de cobro de aranceles entre los estados nación miembro de la zona.
- Uniones Aduaneras : Estas zonas tienen como principal característica, la eliminación de barreras arancelarias hacia terceros; es decir, a aquellos países que no formen parte de la unión.
- Mercado Común: Este puede entenderse como una unión aduanera en la cual ya existe un libre intercambio, no solo de productos entre los países, sino que también, se puede intercambiar libremente factores y capitales.
- Unión Económica Completa: Finalmente tenemos la unificación de mercados comunes más la coordinación de política económica, monetaria y fiscal; añadiendo una autoridad

institucional con la facultad de regular todo el marco institucional que permita la operación eficiente de la zona integrada.

- Unión Política Completa: Aquí el nivel de convergencia trastoca también áreas como la soberanía nacional, pues es necesaria la libre operación de instituciones supranacionales que regulen como autoridad sobre lo determinado por las propias autoridades de cada nación, entiéndase: parlamento, Banco Central, y todas aquellas instituciones necesarias para regular y tomar decisiones eficientes sobre la zona integrada, no solo en temas económicos, políticos y sociales, pero también en términos monetarios, fiscales, legales, etc. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Ahora bien, entrando de lleno en las teorías de la cooperación financiera regional, rescatando lo que el propio El-Agraa (1999) dice, es un proceso que compete con mayor interés a los países con economías más avanzadas, es decir, con mejores niveles de industrialización. Considerando esta aseveración hecha por El-Agraa y apoyándola sobre lo dicho por el propio Haas, quien afirma que el nivel de industrialización y la diversificación económica de los países pueden determinar su proceso de integración respecto a otras naciones; El-Agraa manifiesta que la integración regional no solo implica la eliminación de barreras arancelarias, también trae como consecuencia a los países el equilibrio de las estructuras de poder donde puede haber Estados asimétricos. Esto quiere decir que al integrarse países con poco desarrollo a países con desarrollo mayor, sus instituciones van a equilibrarse por lo tanto no van a ser tan desarrolladas como el país más grande pero no tan poco desarrolladas como el país menos desarrollado, en cierta manera se encuentran en un punto medio donde se equilibra el gran desarrollo con el menor desarrollo creando un punto intermedio entre ambos extremos. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Retomando lo mencionado anteriormente por Fraser (2010) quien hubo tomado como modelo de análisis el bloque más integrado regionalmente en el mundo, es decir, la Unión Europea (UE), afirmó que en este sentido los países integrados en la UE al ser asimétricos brindaron apoyo a los países menos desarrollados, para lograr la involucración menos asimétrica de los países del bloque. El autor nos brinda el ejemplo de la crisis griega de 2010. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Es importante destacar que lo trabajado por El-Agraa proviene de los trabajos realizados previamente por especialistas como Jacob Viner (1950) quien escribió acerca de la teoría contemporánea de la integración económica, específicamente sobre las uniones aduaneras como instrumento de creación de comercio, más tarde Meade (1955) y Lipsey hicieron lo propio respecto a la creación y desvío de comercio, tema que también fue desarrollado por Viner. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Hasta ahora se ha abordado la necesidad de partir de una integración económica hacia una integración política, y Mc Cormick (1999) dice que este proceso es necesario puesto que al integrarse dos o más países en un mercado común eventualmente la necesidad de crear políticas que permitan al mercado común una operación eficiente, e involucrar aspectos de importantes como el empleo, migraciones, educación, banca, medio ambiente, entre otros, de manera integral para todos los países involucrados en la unidad comercial. Es decir, al ahora tratarse de una unidad

económica, los países deben desarrollar de manera conjunta el interés hacia determinados temas que les competen comúnmente mediante instituciones que trabajen conjuntamente. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Para finalizar con lo concerniente al tema político-económico del proceso de integración regional, y avanzar hacia las etapas por las cuales atraviesan los bloques unificados, se cita el trabajo de Andrew Moravcsik, quien afirma que efectivamente las cuestiones económica y política evolucionan de manera conjunta, sin embargo, para él las etapas de desarrollo de unificación políticamente son más difíciles de vislumbrar que económicamente, esto debido a la necesidad de instituciones desarrollo económico, social, político, etc. Las cuestiones políticas pueden ser consideradas porque es muy importante para cada país negociar correctamente ante las cuestiones políticas que se van a ceder al entrar en un bloque económico. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

En conclusión, las etapas por las cuales avanza un grupo de países cuyo objetivo es la integración de sus mercados, y más tarde de sus instituciones y decisiones políticas, necesariamente comienzan por un proceso de índole económica y mientras eventualmente se convertirá en un proceso de integración política. Específicamente en este esbozo no se desarrollará el proceso político de integración regional, sin embargo, las etapas de tránsito por el cual se unifican económicamente las naciones se desarrollan a continuación.

1.2 ÁREAS DE LIBRE COMERCIO:

Las áreas de libre comercio se caracterizan por la eliminación de barreras arancelarias entre los países miembro. Estas concesiones no se hacen vigentes a terceros.

El desarrollo de las zonas de libre comercio tienen más que ver con el desarrollo de políticas neoliberales que con medidas populares por la necesidad de incrementar las relaciones comerciales mundiales creando una apertura comercial global, y dejar de lado las políticas proteccionistas. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Esta idea nació en la Primera Conferencia Panamericana de 1889 de Washington DC donde se reunieron jefes de estado de 18 países latinoamericanos para discutir lo propuesto por el Secretario de Estado estadounidense Blaine, referente a la conformación de una Unión aduanera entre los países americanos buscando abrirse a los países externos tratando de desarrollar relaciones comerciales mundiales. Al incrementar el comercio internacional, los países como los Estados Unidos desarrollaban sus ventajas comerciales al exportar productos elaborados dentro del territorio norteamericano e importando productos que se encarecerían al ser producidas dentro del país de América del Norte. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Contextualmente, la política en Estados Unidos iba hacia un claro objetivo del Partido Republicano: incrementar los aranceles, dando cierta desconfianza a los países latinoamericanos reunidos en la Conferencia Panamericana, y siendo aceptada solo por unos pocos de estos mismos países latinoamericanos. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017). En 1930 el máximo mandatario argentino afirmó que tal estrategia norteamericana, es decir, la estrategia que comenzó a ser desarrollada en 1889, no era más que una idea cínica que buscaba únicamente el propio beneficio (de los Estados

Unidos), mediante la entrega de los mercados latinoamericanos a los Estados Unidos, siendo el beneficio de una sola vía, donde no habría más favorecidos que América del Norte por un tema de comercializar productos muy baratos de los países latinoamericanos, y vendiendo sus propios productos muy encarecidos al mismo mercado de Latinoamérica. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

En este proceso de negociación pueden converger países cuyas asimetrías sean evidentes o nulas, pero lo referente a un tratado bilateral, si los países involucrados son asimétricos habrá uno que sea el mayor y su rol será el de guiar la negociación, y el segundo país quedará como receptor de las decisiones del grande. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Para comprender las acciones que toma cada país según sus asimetrías, Óscar Ugarteche nos dice que el nivel de asimetría entre los países está determinado por el tipo de exportaciones de cada país; entendiendo así que el país más desarrollado buscará establecer en el menos desarrollado sus industrias para asegurar el factor trabajo a precios asequibles, la propiedad intelectual, entrada al mercado gubernamental, apertura a cuenta de capitales para movimientos a corto plazo, principalmente; mientras que para el país que es seguidor es más relevante la introducción de mercancías con alto valor agregado a su socio comercial. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

Los tratados de libre comercio operan bajo el criterio de “reformas estructurales”¹, las cuales son necesarias para adaptar correctamente los mercados de los países involucrados entre sí. Este término de “reforma estructural”, proviene del estructuralismo latinoamericano y hace referencia al sector productivo de cada nación, evidentemente es un término que en para el lenguaje neoclásico se refiere a la expropiación de la propiedad pública a manos de la propiedad privada, pero también puede referirse a la búsqueda de fortalecer la cadena productiva, volviendo al cimiento de la estructura productiva. La idea neoclásica lleva a la concepción del liberalismo absoluto donde el mercado funciona eficientemente como auto regulador, y donde es el propio mercado que toma las mejores decisiones para su operación. (Manuscrito Óscar Ugarteche, 2017).

1.3 UNIONES ADUANERAS:

Las uniones aduaneras han sido estructuras del comercio internacional, que se han desarrollado hace años. Entre los principales autores que ha abordado este tema se encuentra Jacob Viner, quien plasmó su conocimiento en una obra llamada “*The Custom Union Issue*”, escrita en 1950. Una de las principales afirmaciones hechas por Viner respecto a estas estructuras comerciales, dice que la creación de las uniones aduaneras con mucha frecuencia propicia el aumento de bienestar a las economías implicadas. El mayor sustento teórico de este capítulo se remite a lo descrito por Viner en su obra, sin embargo, también en este trabajo se retoma algunas opiniones de otros autores al respecto de este tema. Por ejemplo, Lipsey (1950), expresó que: “El libre comercio eleva al máximo el bienestar mundial”; entretanto la creación de una unión aduanera genera la disminución de los aranceles entre los países, es decir, que implica un avance hacia el libre comercio entre las naciones;

¹ Las reformas estructurales son llevadas a cabo para modificar la estructura de algo, es decir, implica un cambio muy importante en algo que ya está establecido.

este proceso al generar mayor integración mundial, eventualmente traerá como consecuencia un aumento del bienestar mundial, aún si este bienestar no es el máximo posible. (Viner, Jacob 1950)

La manera en que Viner abordó el tema, fue mediante la creación de dos conceptos que le ayudaron a describir el proceso de integración económica mediante el libre comercio. Estos dos conceptos son: La creación y desviación de comercio. Tales conceptos fueron desarrollados para darle una explicación a las probables consecuencias económicas que determinados países podrían tener al integrarse con otro u otros. Esto fue conocido como la teoría de Viner, y en su época fue duramente criticada, pues la manera en que abordaba el tema fue con la consideración, poco realista, de dos supuestos: El primero de estos supuestos fue el de considerar proporciones fijas en la producción y el consumo, y el segundo de ellos consideraba los costos constantes haciendo de lado la posibilidad de economías de escala o economías externas. (Viner, Jacob 1950)

Otro de los temas abordados por Viner, cuyo valor teórico es indispensable para este capítulo, es el referente al tamaño de las industrias y su capacidad de desarrollarse o no en países pequeños. Pues el mismo Viner no acepta que el tamaño de los países o las empresas que se desarrollan dentro de estos territorios pueden determinar la óptima eficiencia de las mismas. Viner defiende también que para que las uniones aduaneras tengan mayores probabilidades de funcionar es mientras se desarrollen entre economías menos proteccionistas, cuyas industrias tiendan mayormente al libre comercio. (Viner, Jacob 1950)

El mayor propósito de las uniones aduaneras, es el de unificación de las tarifas arancelarias entre países de cierta región, también es considerado como un acuerdo para la disminución o incluso eliminación de barreras arancelarias entre dos o más unidades políticas, siempre y cuando mantengan alguna restricción arancelaria con terceros países, o incluso otras regiones no pertenecientes al bloque económico. (Viner 1947). Con esta última afirmación se puede comprender la mayor diferencia entre los tratados de libre comercio en términos de reciprocidad y sus condiciones económicas, y las condiciones de las uniones aduaneras. (Viner, Jacob 1950)

Los criterios para el establecimiento de una unión aduanera, es decir, las condiciones bajo las cuales se debe establecer una unión de este tipo, son las siguientes:

1. Eliminación absoluta de las tarifas entre los territorios miembro.
2. Establecimiento de una única tarifa sobre las importaciones externas de la unión.
3. Prorrateso de los ingresos entre los miembros de acuerdo a lo que se haya convenido entre los países.

Las economías de las uniones aduaneras también cuentan con ciertas dificultades. Por ejemplo desde el enfoque del libre comercio, tiene un problema cuya raíz se encuentra en el proteccionismo y la negación de los países por aceptar el libre mercado, y este problema no ha sido desenredado hasta la fecha. Es necesario incrementar el comercio entre los países y disminuir el autoconsumo de las economías proteccionistas entonces así se crean relaciones comerciales entre varios productos de distintos mercados. (Viner, Jacob 1950)

Cuando se analiza una unión aduanera, se puede hacer mediante un análisis simplificado de pares de países perfectamente coordinados, considerando también las ventajas administrativas que ese bloque posee, dichas ventajas pueden ser el acortamiento de las barreras aduaneras, y finalmente se deben considerar también las desventajas administrativas, las cuales pueden ser la coordinación de códigos aduaneros y la determinación de la mejor asignación de los ingresos bajo la fórmula convenida. Para lograr condiciones óptimas para las relaciones aduaneras nacientes. (Viner, Jacob 1950)

Considerando las afirmaciones de Jacob Viner respecto a las consecuencias que sobrevienen de la integración económica, es decir, la creación o desviación de comercio se describe lo siguiente: primero, si el efecto dominante en el bloque integrado es el de creación de comercio, todos países pueden tener beneficio, sin embargo, definitivamente uno de los dos tendrá un beneficio. Como ambas economías se fusionaron el beneficio será neto, pero el efecto en el resto del mundo es de una disminución de tal beneficio, al menos en el corto plazo. La manera en que se puede presentar un beneficio en la economía mundial, como resultado de la creación de comercio en una unión aduanera, será si el resultado de dicha fusión a largo plazo genera un beneficio mayor al del área de la unión aduanera. (Viner, Jacob 1950)

Para el caso de la desviación de comercio, y cuando este efecto es dominante en un bloque integrado, uno de los países recibirá daño, y puesto que los países se integran, compartirán también un daño neto, que más tarde será un daño que repercutirá al exterior de la unión aduanera, es decir en el mundo exterior. (Viner, Jacob 1950)

Ahora se puede comprender que como consecuencia de la integración de ciertos países en una forma como unión aduanera, puede haber creación o desviación de comercio. La manera en que estos efectos pueden notarse es considerando si los ingresos de cualquier industria de cualquier país involucrado en la unión se incrementan sobre el relativo a la economía nacional de largo plazo. El costo monetario de producción por unidad de estas industrias relativa al nivel general de costos monetarios tiene una tendencia a la alza también. Según Viner, algunos economistas han coincidido que hay firmas, o industrias, donde esta afirmación no es vigente, pues los costos unitarios decrecen y el output se expande. Con este análisis concluyen que un pequeño país dado el pequeño tamaño de su mercado, puede ser incapaz de alcanzar un nivel de producción lo suficientemente grande para hacer posibles los bajos costos de producción. ¿Será que esta premisa se puede relacionar a lo que ocurre en América del Norte con Estados Unidos, Canadá y México? , es decir, con el tratado comercial que se ha desarrollado hace más de veinte años, entre dos países (Canadá y México), cuyas economías no son semejantes en tamaño ni importancia a la del tercer miembro del acuerdo (EUA).

Las condiciones económicas necesarias, según el mismo Viner, para que una Unión aduanera pueda ser realizada de la mejor manera, son listadas a continuación, sin embargo, el autor reitera que las condiciones políticas de los países que buscan la integración, son las mayores motivaciones para los acuerdos comerciales.

Existen algunas industrias, incluso en países donde cuya escala de producción es grande, y donde no hay empresas medianas, las cuales son casi tan eficientes, medidas en costos unitarios, como las empresas gigantes, y hay algunas firmas gigantes que no mantienen algunas de sus plantas, a escala moderada en un nivel de ingresos bastante presumible. Hay también ciertas empresas manufactureras, -y cabe mencionar que las economías de escala de plantas o industrias generalmente son destinadas, y casi únicamente a esta clase de industria-, las cuales no han sido capaces de mantenerse a un bajo nivel de costos unitarios especialmente en países pequeños, por ejemplo: Suiza, Suecia, Dinamarca o Bélgica. Si buscáramos una explicación del porqué de la supervivencia de las firmas más grandes puede entenderse, parcialmente, por el grado de competencia imperfecta en el mercado mundial, donde también hay bastantes incentivos para que una empresa crezca solo en tamaño aunque su eficiencia productiva no sea óptima. También es importante considerar que la mayoría de las empresas cuyos ingresos no son destacables, tuvieron algún crecimiento debido a que empresas mayores absorbieron esas pequeñas firmas. Como conclusión dice Viner, que el crecimiento de las empresas en cuanto a su tamaño, es mas bien un resultado de la eficiencia, que una contribución de la misma. (Viner, Jacob 1950)

La regla general parece haber sido que mientras una industria alcance un nivel adecuado para lograr el óptimo en la escala de producción, tomando en cuenta que también desarrollen un buen nivel de tecnificación, más allá de la expansión de la industria en una economía nacional cuyo nivel se mantiene constante, está ligado bajo condiciones de incremento de costo unitario conforme el egreso se incrementa, en la ausencia de nuevos inventos. (Viner, Jacob 1950)

Son las condiciones de la demanda de factores de la producción, los cuales son relevantes en cuanto a la restricción en la expansión del egreso de una industria que no presenta costos unitarios crecientes, y al menos, que la unión aduanera incremente considerablemente la movilidad de factores de producción entre los miembros, no incrementa, en este sentido, la escala de la economía nacional, considerando las condiciones de producción, incluso si hay un incremento del punto de vista del tamaño del mercado protegido. (Viner, Jacob 1950)

Si se observa la postura del libre comercio, es decir, la postura que se inclina por la especialización internacional en la producción, de manera que, comparando los costos sea una producción que ofrezca mejores ventajas económicamente, de acuerdo a los análisis hecho por el mismo Viner, se tiene algunas proposiciones que seguían con esta línea de razonamiento, bajo las mismas condiciones lo que le llevó a encontrar que la manera de justificar la idea que plasmó hacia el libre comercio, y no viceversa. (Viner, Jacob 1950)

Una unión aduanera siempre va en la dirección del libre comercio:

1. Mientras mayor sea el área de la unión aduanera, mayor será el potencial de la división interna del trabajo.
2. Mientras menor sea el nivel promedio de importaciones desde afuera, comparado con el nivel que habría si la unión no existiera.

3. Mientras mayor sea la correspondencia en el tipo de mercancías, especialmente en las de industrias altos costos, como entre las distintas partes de la unión que estuvieron protegidas por tarifas en ambos países miembros, antes de que existiera la unión aduanera, menor será el grado de complementariedad, o mayor será el grado de rivalidad de los países que conforman el bloque, respecto a las industrias protegidas, previas a la unión aduanera.
4. Mientras mayores sean las diferencias de costos unitarios sobre las industrias protegidas del mismo tipo, como entre los distintos países miembro de la unión aduanera, y por tanto, más economías se derivarían del libre comercio, comparando a estas industrias con el área de una unión aduanera.
5. A niveles más altos de tarifas en mercados externos potencialmente aptos para las exportaciones, fuera de la unión aduanera, hablando específicamente de los productos nacionales, en donde cuya producción los países que conforman la unión podrían tener una ventaja, cobijado por el libre comercio, y por ello, se reduciría el daño resultado de la reducción del grado de especialización en las producciones entre el área de la unión aduanera como en el mundo exterior.
6. Mientras mayor sea el rango de industrias protegidas, para las cuales, un incremento del mercado podría resultar en la disminución de costos unitarios respecto a los cuales los productos nacionales que le ocupan podrían ser importados de fuera de la unión aduanera.
7. A menor rango de industrias protegidas, para las cuales un incremento del mercado, no resultaría en una disminución de los costos unitarios, respecto a aquellos países cuyos productos domésticos conciernen, podrían importarse de países fuera de la unión pero los cuales nunca se expandirían en una unión aduanera. (Viner, Jacob 1950)

Desde el punto de vista del libre comercio, las uniones aduaneras, pueden no ser necesariamente buenas, o malas, esto se determina a partir de las condiciones que se enlistaron arriba. Esta lista también nos permite tener un amplio panorama de las condiciones que debe tener una unión aduanera que va a seguir un proceso de integración económica.

En este sentido, si se lograra formar una unión aduanera en todo el mundo, entonces, se estaría hablando que el mundo alcanzó un estado de libre comercio. Las uniones aduaneras que actualmente existen, están en algún punto de desarrollo entre estos extremos. (Viner, Jacob 1950)

Dado que las uniones aduaneras generarán un reagrupamiento de los países, existirán algunas modificaciones en las relaciones comerciales, económicas, sociales y políticas de dichos países. En el sentido del desarrollo de las relaciones económicas entre naciones, específicamente en términos de la división internacional del trabajo, uno de los principales objetivos que se pretende alcanzar, no es el de hacer posible la importación de cosas que no pueden ser producidas dentro de ese territorio, más bien, se persigue el objetivo de permitir que los recursos que entren a su territorio y que sea absolutamente utilizado para la producción de aquellos productos en los que dicho país tiene los mejores niveles de producción. (Viner, Jacob 1950) Por ello, la ventaja de que un área específica se reagrupe regionalmente, o la creación de unidades más grandes de grupos de países, no es la de una mayor autosuficiencia, es más bien, la ventaja de la eliminación de la autosuficiencia de aquellas zonas que ya están amalgamadas, es decir, integradas. (Viner, Jacob 1950)

Ahora bien, la reducción del grado de la división de trabajo entre las uniones aduaneras, y fuera de ellas en el resto del mundo, es el mayor objetivo de tales uniones, y es también de las principales consecuencias de las uniones más proyectadas; y en cierto sentido de cualquier unión aduanera con deberes protegidos, a menos que los deberes en importaciones de fuera de la unión fueran cortadas de manera drástica debido a la formación de la unión aduanera. No debe dejarse fuera de consideración el aumento en la medida en que prevalece la división del trabajo dentro de la unión aduanera como resultado de la misma unión aduanera. (Viner, Jacob 1950)

Los países que se integran pueden obtener distintas ventajas económicas derivadas de la imposición de aranceles a terceros, tales países pueden tener mejores ventajas combinando su sistema de cobro de tarifas arancelarias con la unión aduanera que si tuvieran tarifas arancelarias separadas. Sin embargo, la unificación de las uniones aduaneras, tiene como consecuencia un daño colateral al resto del mundo, de manera inevitable. (Viner, Jacob 1950)

Un arancel no se limita a desviar el consumo de productos importados a productos nacionales, esto es, desde el punto de vista del libre comercio, una desventaja económica de un arancel hacia los países con imposiciones arancelarias, y una de las mayores desventajas para el resto del mundo; pero a su vez actúa a favor de los países con imposiciones arancelarias el grado al cual las exportaciones es intercambiado por las importaciones que sobreviven al arancel, o los “términos del tratado” sobre los límites. (Viner, Jacob 1950)

Los términos del área de la unión con el mundo exterior, pueden ser influenciados por su propio arancel, e incluso, por las tarifas arancelarias de los otros países. Cuanto más altos sean los aranceles de los otros países sobre sus productos de exportación, menos favorables serán los términos de intercambio de un área aduanera con el resto del mundo; sin embargo, en nivel de aranceles extranjeros pueden afectarse en cierta medida mediante la negociación, y es importante decir que, mientras mayor sea la unidad de negociación, la propia negociación será más efectiva. Pues al ser un bloque mayor o una unidad más grande, tiene mejor capacidad de ejercer presión sobre los bloques menos poderosos. Puede concluirse con esta afirmación de Viner, que el tamaño de las unidades comerciales, considerando que estas unidades aduaneras están conformadas por naciones de cierto nivel de desarrollo económico, si pueden tener mayores ventajas de desarrollo comercial y económico, o de negociación basados en el tamaño de sus economías, no solo de los países independientemente del poder que el bloque posea, el cual también es importante considerar. (Viner, Jacob 1950)

Lo descrito en el párrafo anterior, es una de las principales consideraciones que los países pequeños analizan previo a su adhesión a un bloque económico.

Específicamente el movimiento que surgió en Europa al final del siglo XIX, cuando la idea de europeísmo estaba en su mayor auge, y que tenía como objetivo ser lo suficientemente grande como para tratar con el monstruo norteamericano que crecía en importante medida. En esta consideración, los países generalmente invocaban las premisas establecidas por la escuela histórica alemana de economistas, cuya doctrina postulaba que los países pequeños se encuentran en gran

desventaja en competencia comercial respecto a los países grandes. En este respecto, no está demás mencionar que la Unión Europea, y todos los movimientos que se desarrollaron para lograr esta unión, tuvieron una clara postura anti americana. (Viner, Jacob 1950)

Cuando nos encontramos frente a una unión aduanera completa o perfecta, es decir, aquel bloque comercial en el cual se extinguieron todas las barreras comerciales entre los países miembro, puede presentarse una relajación de las barreras comerciales entre los mismos miembros de la unión más allá de la supresión de los derechos y del gasto de los gobiernos de los países conformantes, puesto que las fronteras entre ellos no tienen que ser vigiladas más para los propósitos de la unión. (Viner, Jacob 1950)

Las uniones aduaneras, sean completas o incompletas, resultan en la eliminación total de las barreras arancelarias, principalmente por intereses de disminución de costos administrativos, esto ocurre principalmente en territorios contiguos. Respecto a los territorios contiguos, invariablemente las uniones aduaneras, proyectadas o no, aparecen integradas por países con territorios con vecindad. La cercanía territorial permite que las relaciones comerciales se desarrollen más fácilmente esto puede deberse por la disminución del costo del transporte. (Viner, Jacob 1950)

Es importante considerar también, entre las condiciones necesarias para desarrollar una unión aduanera, el marco de política fiscal que se debe elaborar para el funcionamiento del bloque comercial. Por tanto, se hace necesaria la estandarización y simplificación de los deberes fiscales entre los países, dado que resulta complicado no tener un marco que permita la supervisión y regulación de dichos deberes. Donde los impuestos especiales son importantes y la unión aduanera no tiene una estandarización de impuestos especiales sobre el territorio de la misma, el “muro arancelario” entre los miembros de la unión, no puede ser absolutamente removido, de otra manera, el sistema fiscal de estos impuestos especiales atacarían el flujo de las mercancías, consecuencia de aquellos productos que no tienen impuestos, o tienen un bajo impuesto, o uno más alto. Este es un problema muy importante, pues los impuestos siempre han sido la base del ingreso público, por ello, resulta crucial contemplar las medidas administrativas y económicas que se deben tomar para evitar problemas de ingresos del Estado. Con cierta frecuencia este problema de sistema tributario, ha sido un obstáculo para que países firmen tratados y conformen alguna unión aduanera. Es decir, el establecimiento correcto de un bloque en forma de unión aduanera puede frustrarse, si no se acompaña el proceso de formación, con un proceso de unificación de sistema de impuestos especiales. Finalmente, no podemos ignorar el hecho de que el crecimiento económico centralizado, donde se disfraza los fenómenos inflacionarios, tipos de cambio sin equilibrio, control de precios, subsidios, etcétera, hace imposible la total remoción las barreras arancelarias, a menos que el acuerdo comercial se lleve más allá de un solo estado de unión aduanera. (Viner, Jacob 1950)

Entonces, llegamos a un punto donde podemos analizar el momento cuando una unión aduanera tienen un rendimiento de sus ingresos, y este rendimiento es considerable, nos enfrentamos así al problema de la asignación de tales ingresos entre los países miembro. Existen, según Viner, dos tipos de derechos: los derechos de ingresos y los derechos de protección. (Viner, Jacob 1950)

Cualquiera que sea la tendencia que siga la formación de la unión aduanera para disminuir el alcance de la especialización internacional, mientras más bajas sean las tarifas arancelarias de la unión aduanera, menor será el efecto de este tipo. Usualmente las uniones aduaneras tienen una condición donde el arancel de dicha unión no deberá ser más alto que la de los primeros miembros de ese bloque previo a la formación de la unión. También respecto a los aranceles, podemos decir que, una tarifa idéntica puede tener efectos muy altos en un país y muy bajos en otros, en el mismo o en distinto tiempo. Por ejemplo, una tasa muy baja puede haber causado una prohibición a las importaciones en un territorio que impone un arancel, el cual es miembro de la unión, mientras para otro país este efecto pudo haber sido tan bajo que permitió la entrada de importaciones de terceros países. Esto se entiende porque el tratamiento preferencial en las importaciones entre países miembro respecto a países externos opera para la exclusión de los productos de estos terceros. (Viner, Jacob 1950)

Primeramente el movimiento de unificación arancelaria buscaba proteger con mayor eficacia ciertas áreas, más allá de las fronteras de los estados, y por otro lado, buscaba también lograr la autosuficiencia entre estas nuevas unidades económicas, pues la autosuficiencia hubiera sido muy costosa para un solo territorio. Este no era un movimiento con intención de promover la división internacional del trabajo. Más bien, tomando el ejemplo del desarrollo histórico del proceso de integración europeo, encontramos que el planteamiento de unificación del viejo continente, se justifica más con la intención europea de hacer frente a la creciente competencia económica Norteamericana. Esta revelación la encontramos por ejemplo en las disposiciones especiales de los propios acuerdos de la unión aduanera europea, cuya finalidad fue mantener controlada la intensificación de la competencia entre las áreas miembro resultantes del acuerdo. Especialmente la aversión a la apertura hacia otros mercados y la competencia de industrias extranjeras, ha sido el mayor obstáculo económico por el cual en la actualidad no existen muchas uniones aduaneras. (Viner, Jacob 1950)

Pero si se presenta un caso donde hay dos miembros que pueden conformar de una unión aduanera y uno de ellos es más proclive al libre mercado, a la disminución de tarifas arancelarias, mientras el otro se inclina más por el proteccionismo y tiene un despreciable mercado para las exportaciones; el mercado que tiende más al libre comercio, no entraría voluntariamente a esta unión, a menos que lo hiciera por condiciones políticas, y después de hacerse parte de esta unión, tendría como consecuencia el convertirse en un territorio adicional de operaciones de la industria del país con el que conforma la unión. (Viner, Jacob 1950)

El propósito de las uniones aduaneras es esencialmente, permitir, en virtud del establecimiento de un territorio económico más extenso, una división del trabajo más desarrollada, mejor adaptada a las condiciones económicas y naturales, y por consecuencia producción más abundante a menores costos destinada a mercados más grandes. (Viner, Jacob pp.74)

1.4 CONDICIONES POLÍTICAS

Si los territorios no son proporcionales en tamaño, el mayor territorio tiene más interés en una mejor coordinación administrativa de la unión, que el país con el territorio más pequeño.

Viner describe seis estados por los cuales atraviesa políticamente un bloque comercial que llega a formar una unión aduanera, son descendientes, es decir, de menos nivel de integración hasta el mayor nivel de integración. Son los siguientes:

- (I) Absorción completa de la responsabilidad de desarrollar las leyes y regulaciones mejores para la unión, del miembro predominante del bloque comercial.
- (II) Un equipo administrativo central, ya fusionado, responsable del bloque como un todo, y no como miembros particulares.
- (III) Participación activa de miembros del país más importante, de la administración de la unión respecto al miembro, o los miembros menos importantes.
- (IV) Supervisión del miembro más predominante de la administración de la unión de los miembros menos predominantes.
- (V) Supervisión mutua.
- (VI) Completa autonomía de la administración y arbitraje en caso de disputas. Cuando una unión aduanera ocurre entre estados sumamente dispares en tamaños, el miembro más importante usualmente pide tener mayor injerencia y autoridad sobre los demás, y acceso total a la administración del territorio total de la unión, aún sobre la autoridad de lo convenido por el equipo de la unión. (Viner, Jacob 1950)

Hay muy importantes razones económicas por las cuales un país miembro de la unión grande territorialmente, suele buscar la monopolización de la autoridad aduanera, más allá de intenciones políticas o imperialistas. Esto evita que las relaciones comerciales se desarrollen de manera correcta, teniendo los mejores acuerdos entre los países involucrados pues se defenderán los intereses del país más desarrollados. (Viner, Jacob 1950)

El temor de la unificación política, actúa como una barrera para la mejor explotación de los beneficios administrativos de un arancel unificado. (Viner, Jacob 1950)

Muchos movimientos por la unión aduanera no han tenido un fundamento sólido en lo que se refiere a temas económicos y políticos, razón por la cual se han evaporado muchos intentos de bloques aduaneros, antes de alcanzar un nivel de negociación incluso. (Viner, Jacob 1950)

Cuando ha habido negociaciones muy serias e importantes para la conformación de una unión aduanera, y en esta negociación solo hay países pequeños, las aspiraciones se convierten en esperanzas de que esta nueva unión económica entre estos países más débiles pueda convertirse en una unión política que conforme un poder suficiente para defenderse de la agresión de los países fuertes de fuera, cabe mencionar que mientras este tipo de unificación es en cierta forma improbable, el poder de la coerción o el miedo de este, ha sido un elemento sumamente importante en la unión de estados independientes hacia grandes conjuntos políticos. Muchos estados han sido absorbidos por medios coercitivos por estados más grandes, otros estados se han unido voluntariamente para prevenir la coerción por otros estados, en algunos extraños casos se han formado estados mediante un proceso coercitivo para defenderse de otro país, sin embargo este es un caso muy raro. (Viner, Jacob 1950)

El tema político no es el tema principal de este trabajo teórico, sin embargo, es importante hacer algunas puntualizaciones. Este tema no ha sido abordado ni estudiado sistemáticamente, sin embargo, se ha llegado a hacer ciertas generalizaciones al respecto, por ejemplo, se ha afirmado que la unificación política debe ser consecuente de una unificación económica, o al menos, la unificación económica llevará a una unidad política. Incluso hay una doctrina que dice que una unión económica puede ser promovida mediante la amistad entre países, y después se desarrollaría una unidad económica, esta teoría data del siglo XVII. La evidencia histórica nos remite a pensar que, respecto a los aranceles, al menos, parece ser una regla casi general que el área de unificación política es mayor que el área donde se unificó el arancel. (Viner, Jacob 1950)

Finalmente, en el tema de condiciones políticas determinantes para el desarrollo previo a la formación de un bloque económico, tal como una unión aduanera, se comprende que la unión política tiende a recibir, con la intención de unificar los aranceles para las regiones que creen en el ingreso a partir de la unidad arancelaria, pero cualquier sentimiento de unidad política en las otras regiones, respecto a motivos sentimentales o estratégicos, o factores económicos usualmente no resulta de manera positiva debido a la asociación con la unión política de la unión arancelaria. (Viner, Jacob 1950)

Los países más grandes tienden a favorecer la integración económica con sus países vecinos, aquellos pequeños estados con los que suelen ser violentos, pero incluso los países grandes a veces son reacios a aceptar las uniones políticas debido a la unificación arancelaria, pues en un mundo que tiende al libre comercio, las relaciones de unificación parecen no ser un punto a negociar. (Viner, Jacob 1950)

La unidad económica relacionada con la unificación política puede ser considerada más como un obstáculo que una ayuda para la formación de las uniones aduaneras. (Viner, Jacob 1950)

Cuando países asimétricos se fusionan pueden ocurrir ciertas consecuencias poco favorables, por ejemplo, si la economía del país más pequeño se integrara tanto con la de los países más grandes, la súbita ruptura de los lazos entre ellos sería insoportable y para evitar tal recorte, inevitablemente el más pequeño tendría que aceptar fielmente los términos que el país más grande quisiera imponerle. Este último siempre ha sido el argumento para los países débiles, especialmente en regiones donde existen lazos económicos muy cercanos entre países con vecindad. (Viner, Jacob 1950)

CAPÍTULO II CONFORMACIÓN DEL BLOQUE ECONÓMICO EUROPEO

2.1 INTRODUCCIÓN

Después de la Segunda Guerra Mundial, Europa se había debilitado respecto a su influencia internacional, en la escena económica competía con importantes actores los cuales tenían mayor hegemonía tales como Japón, URSS y Estados Unidos.

Actualmente la UE está conformada por 28 países miembro desde 2007, que fue establecida por el tratado de Maastricht de 1992, este proyecto que inició con 6 países se desarrolló durante cincuenta

años antes, tomando a la industria siderúrgica como el eje de negociación y desarrollo de relaciones comerciales más importante dentro del continente (Gazol, 2007 pp.81)

Las distintas etapas por las cuales atravesó el actual bloque europeo, son resumidas por Antonio Gazol, en los siguientes estadios. A continuación se enlistan dichas etapas:

- La unión económica entre Bélgica, Luxemburgo y Holanda. (BENELUX).
- El plan Marshall y la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE)
- La unión europea de pagos (UEP)
- La Comunidad Europea del Carbón y el Acero (Gazol, 2007 pp.82)

Estas etapas son las principales identificadas para el proceso de integración del viejo continente, siendo este bloque el más desarrollado actualmente.

2.2 PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EUROPEA.

2.2.1 PERIODO ENTRE GUERRAS

1922-1932

El desarrollo de la Unión Europea sucedió a través de los años mediante distintos procesos de integración económica.

Uno de los primeros procesos con intenciones de integración, fue la alianza que formaron Bélgica y Luxemburgo en 1922, la cual se conformó como una unión aduanera y es conocida como BENELUX.

Cuando cierto número de países integran sus economías en uniones aduaneras, se eliminan las barreras comerciales, principalmente arancelarias, estrechando las relaciones comerciales entre los países. Este nivel de integración permite que los países comercien entre sí libremente, pero a su vez, establecen con terceros países una tarifa comercial común, la cual se denomina TEC (Tarifa Exterior Común), este elemento marca la principal diferencia entre una Zona de Libre Comercio, y una Unión Aduanera.

Avanzando con este proceso de integración europeo, para 1923, el Conde Richard Coudenhove-Kalergi desarrolló la idea de una “Unión Paneuropea”, la cual fue propuesta en su libro llamado “Paneuropea”. Con esta obra se cimentaron las primeras ideas para el desarrollo de una unión económica en el viejo continente. (Tamames, 1999).

El proyecto planteado por Richard Coudenhove-Kalergi, fue creado con intenciones políticas principalmente, pues su finalidad era evitar y poder hacer frente a los ataques de la Unión Soviética; la manera que planteaba para lograrlo, era mediante la creación de la organización de los Estados Federados de Europa. (Tamames, 1999)

Para alcanzar el objetivo de “unificación” de los pueblos europeos, era necesario crear un sentimiento solidario entre la sociedad europea que no solo proviniera de las élites gubernamentales, pero que llegara hasta los propios pueblos, creando conciencia de integración entre las naciones, poniendo un sentimiento de integración entre las personas del continente europeo.

En segundo lugar, era indispensable desarrollar las condiciones económicas, políticas y sociales que permitieran sustentar la creación de una unión aduanera, y no cesar con el proceso de fusión europea. Después de diversos intentos por parte del conde Coudenhove-Kalergi, entre los cuales se incluyeron distintas publicaciones, finalmente en 1924, y con el apoyo de destacadas personalidades e intelectuales, creó el movimiento “Unión Paneuropea”; cuyo medio de difusión fue la publicación de la revista “Paneuropa”.

Entre algunos de los intelectuales que se adhirieron al proyecto de “Unión Paneuropea”, se puede enlistar a Einstein, Freud, Adenauer o Paul Valéry, Unamuno, entre otros. (Muns, 2003)

Este proceso continuó avanzando eficazmente, logrando que en Octubre de 1925; año en el que se otorga el premio Nobel de la Paz a Stresemann y Briand por sus intenciones de reconstrucción de Europa, en Viena se celebre por primera vez el Congreso Paneuropeo, propiciado por el mismo Coudenhove-Kalergi un año más tarde, en 1926.

Entre los principales congresos en los que fue formándose el movimiento “paneuropeo” está: el primero de todos realizado en Viena en 1926, el celebrado en Basilea (1932), donde el movimiento se declaró en contra del nazismo, tres años después (1935), es llevada a cabo en la misma sede, sin embargo, bajo un ambiente de desacuerdo e inquietud ante el creciente imperio alemán. Finalmente en 1938, el movimiento paneuropeo deja definitivamente su ubicación en la capital austriaca. (Tamames, 1999). Al año siguiente, en Berlín se acordó un proyecto de pacto europeo para los “Estados Federales de Europa”.

En 1927, se aprobó el “Manifiesto Paneuropeo”, con significativa mayoría, teniendo como presidente honorario a Aristide Briand, quien fuese un importante político de nacionalidad francesa, y cuyos intentos por unificar Europa tuvieran gran relevancia en la época. Este congreso fue celebrado en Viena hasta la incorporación de Austria por Hitler, momento en el cual el Congreso se trasladó a Berna. (Muns, 2003)

Durante el periodo entreguerras, el movimiento europeísta se desarrolló con mayor fuerza en el territorio francés. La propagación de las ideas, la participación de importantes personalidades, intelectuales y representantes de gobierno, con la determinada intención de la construcción política Europea, fueron clara muestra del auge del movimiento europeísta en el territorio francés. Es destacable lo que ocurrió en Francia puesto que fue en este país donde las esferas gubernamentales se integraron abiertamente con la ideología del movimiento, pues hasta entonces, el europeísmo no había trastocado más que a los estratos sociales que no ejercían posición alguna de poder, es decir, el movimiento europeísta no es ahora solo un movimiento “popular”, alcanza también a las personalidades con injerencia en la toma de decisiones políticas, fortaleciendo la presencia del movimiento integrador en Europa.

Dos personalidades fueron las más destacables en esta tarea, Edouard Herriot y Aristide Briand. Herriot fue presidente del Consejo de Ministros y Ministro de Asuntos Exteriores de Francia, y A. Briand, fue delegado de su país en la Sociedad de Naciones (SDN), Ministro de Asuntos Exteriores durante el gobierno de Herriot y Presidente del Consejo de Ministros de Francia.

Aristide Briand desarrolló un proyecto de Unión Europea que fue presentado ante la Sociedad de Naciones mientras celebraban una reunión en Madrid. En junio de 1929, este proyecto evolucionó a la par con el contexto histórico de Europa, lo cual fue determinante pues en esa época era realmente complicado que una iniciativa integradora de Europa Occidental tuviese éxito; había que ser sumamente cauteloso al considerar los grandes dilemas que se presentaban en el momento.

Entre los principales problemas que enfrentaba la Europa de finales de 1920 se encontraba la situación de Alemania después de la Guerra, problema que al ser solventado, daría estabilidad a toda Europa. Sumado a los problemas que enfrentaba el antiguo continente derivado del problema de la guerra, en los Estados Unidos de América se desata una de las crisis financieras más importantes de la historia, cuyas consecuencias afectaron directamente al planteamiento de integración de los países europeos.

Lo propuesto por Briand se refuerza durante la segunda mitad de los años 20, momento en el que también conoce al estadista alemán Stresemann. Su trabajo en conjunto finalmente propició la estabilidad europea. El proceso previo a la estabilidad y unificación de Europa, se alcanzó mediante la firma de diversos tratados y acuerdos.

El primer tratado que se firmó fue el Pacto de seguridad del Rin donde se garantizaban las fronteras y una serie de acuerdos arbitrales con Alemania, Bélgica, Francia, Polonia y Checoslovaquia; estas disposiciones permitieron que Alemania se involucrara a la SDN, todo sucedió en septiembre de 1925. Después de la firma de estos acuerdos, el ambiente para la integración Europea fue más favorable, logrando la concepción del proyecto de Briand, finalmente en la segunda mitad de los años 20. (Muns, 2003)

Finalmente se presenta la propuesta de Briand ante el Consejo de la Sociedad de Naciones, en junio de 1929; el proyecto fue presentado con Stresemann y otras personalidades involucradas con la unificación europea, y planteaba abiertamente la idea de conformar un bloque entre los países de Europa, es decir, una Unión Europea.

Posteriormente, el 5 de septiembre, Briand expone frente a la Sociedad de Naciones los fundamentos de su proyecto de política europeísta y la manera en que esta propuesta se recibió fue la siguiente:

1. La propuesta no fue conservadora ni reservada, de manera que no pudieron rechazarla de tajo.
2. Fue la primera propuesta hecha propiamente por un miembro de gobierno, con intención de integrar Europa.
3. Abarcaba con más interés temas económicos que políticos.
4. No dejaba clara la creación del nuevo vínculo político entre los países que se integrarían, y la posible pérdida de soberanía. Siendo este el punto más criticado del planteamiento de Briand.

Con la proposición Briand, se manifestaron las posturas de la oposición, principalmente por Alemania y Gran Bretaña, cuyas opiniones tuvieron mucho alcance en la toma de decisiones al respecto del rumbo que tomaría la fusión de los países europeos.

Por su parte el desarrollo del proyecto Briand, se complementó con el apoyo de Stresemann, pues se añadió al proyecto la idea de iniciar también una fase de integración monetaria, así como la creación de un sistema postal único para toda Europa. Esta nueva propuesta representaba un gran paso al unificar a los países interesados, pues implicaba la creación de una nueva moneda que permitiera la circulación en todos los países más allá de sus diferencias, y también la integración del sistema de comunicación más importante del momento, es decir, el sistema postal.

Ante las propuestas de avance en el proceso integrador, el Reino Unido, si bien no se manifestó abiertamente en contra de lo planteado por Briand y Stresemann, se mantuvo al margen, más bien, con cierto desinterés al respecto. Por su parte Churchill declaró: *"...por lo que respecta a Inglaterra,*

nosotros estamos con Europa, pero no somos de Europa".² Basado en su crecimiento económico así como su estabilidad comercial no se interesaba en integrarse a sus vecinos europeos buscando consolidar una zona monetaria común.

Por su parte la SDN (Sociedad de Naciones) solicita a Briand que, mediante un memorándum desarrollara su iniciativa para la integración europea, lo cual es un gran logro para los esfuerzos de Briand y Stresemann, sin embargo, se desataron distintas circunstancias que modificaron el proyecto original. Finalmente en octubre de 1929, el alemán fallece dejando a Briand sin su principal apoyo. Aunado a esto, en los Estados Unidos se vivía una intensa crisis económica que afecta directamente a los países europeos, y los gobiernos de los países europeos no estaban trabajando en conjunto para lograr la integración de Europa.

Analizando el cambio de circunstancias a principios de los años treinta respecto a lo que se expuso en septiembre de 1929, se observa que existe un cambio en la prioridad del ámbito económico, y se eleva la importancia del tema político en términos de la integración europea, lo cual resulta como falta de cooperación entre los gobiernos de los países, derribando el proyecto de unificación.

Las posturas de Alemania y la Gran Bretaña han sido determinantes para el desarrollo del proyecto de integración de los países europeos.

Ante todos los cambios circunstanciales, el proyecto de Briand continuó avanzando y resultó en el "Memorándum sobre la organización de un régimen de Unión Federal Europea", el cual se publicó el 1 de mayo de 1930, y se distribuyó entre los países que se mostraron más interesados en la integración europea.

Stresemann apoyó lo desarrollado por Briand, llevando al siguiente nivel la unión del continente europeo, añadiéndole la idea de integración monetaria de los países miembros.

La convergencia de los países europeos seguía concretándose e iba tomando forma con distintos planes y propuestas, entre ellas la propuesta de creación de órganos y sistemas que se vincularan con la Sociedad de Naciones; en el proyecto de las instituciones o estructuras básicas estaba la creación de:

- La Conferencia Europea: que tenía como fin reunir a los representantes de los países miembro ante la SDN).
- Comité Ejecutivo, cuya presidencia debe ser rotatoria entre todos los países miembros.
- Secretaría, la cual estará a cargo del país al cual le corresponda la presidencia del Comité. (Muns, 2003)

Después de todos estos acontecimientos, y llegando a septiembre de 1930, el gobierno francés envió a la SDN su reacción al "Memorándum sobre la organización de un régimen de Unión Federal Europea", aceptándolo, conformándose a partir de eso, una comisión de la cual era encargado Briand, con la encomienda de analizar la situación económica europea. (Muns, 2003)

Finalmente, en 1932 fallece Aristide Briand, y con su muerte se disgrega el proyecto de unificación europea frente a un contexto que era más favorable para enfrentamientos y guerra.

²<http://www.historiasiglo20.org/TEXT/zurich-churchill.htm>

Así se disuelve el primer proyecto con intenciones integradoras que había logrado concretarse más hasta ese momento en Europa. (Tamames, 1999)

2.3 CONTEXTO HISTÓRICO Y CONDICIONES EN LAS QUE SE FORMÓ LA UNIÓN EUROPEA

En marzo de 1933 la preocupación por la integración y fortalecimiento de Europa pasó a segundo término en tanto el nacionalsocialismo alemán comenzó a tener mayor fuerza consolidándose en pactos militares, haciendo de Alemania una importante amenaza para el resto de los países europeos. Ese mismo mes, durante ese mismo año, el primer ministro del Reino Unido, Winston Churchill, emite una propuesta con motivo de formar un Consejo de Europa; es claro que esta propuesta iba ligada a la intención de Churchill de atacar al creciente dominio alemán, por desgracia, la crisis que afectaba al viejo continente, la creciente epidemia de nacionalismo y proteccionismo político y económico en los países de Europa, la propuesta de Churchill se desvaneció ante este panorama totalmente desfavorable, pues finalmente en septiembre del 39 se inicia la guerra mundial que terminó con todos los proyectos e intenciones europeístas de la época. (Tamames, 1999)

A pesar del conflicto bélico mundial, hubo un acontecimiento que pudo haber implicado aumentar la rapidez con la que el proceso integrador de Europa fuese llevado a cabo con éxito: este hecho se refiere a la propuesta presentada por la Gran Bretaña a Francia el 16 de junio de 1940 (recién comenzada la Guerra), cuyo objetivo era la creación de organismos comunes entre ambos países para fortalecer su estrategia en temas de defensa nacional, trastocando también temas de política extranjera, económica y financiera. La intención de esta propuesta implicaba que, los ciudadanos franceses contaran con ambas ciudadanía, es decir, con la ciudadanía de su natal Francia pero al integrarse con la Gran Bretaña, tendrían también la ciudadanía británica y viceversa. Por desgracia, este planteamiento fue rechazado con una pequeña minoría de 13 votos en contra y 10 a favor, cabe destacar que el Gobierno francés interpretó esta iniciativa como oportunismo británico ante una situación desfavorable para los ingleses. (Tamames, 1999)

Finalmente, el Consejo de Europa propuesto por Churchill, en efecto, fue el primer organismo creado con característica de “supranacionalidad”, cuyo objetivo fue totalmente europeísta. Sin embargo, este organismo no consideró la integración económica antes de la política, motivo por el cual la integración europea no se llevó a cabo de manera fluida y exitosa en su totalidad.

2.3.1 BENELUX

BENELUX nació en 1922 como un proyecto que resultó en una Unión económica, esto como consecuencia de la separación de Luxemburgo del Zollverein alemán después de la segunda Guerra Mundial. (Gazol, 2007 pp.82)

Entre 1943 y 1945 Bélgica, Luxemburgo y Holanda firman los acuerdos aduaneros y monetarios que posteriormente, se convertirían en una unión económica. Dejando atrás la eliminación recíproca de restricciones de comercio, posteriormente se conforman como zona de libre comercio y deciden establecer un arancel común hacia aquellos países que no formaban parte del bloque conocido como BENELUX (a este bloque lo identificamos como unión aduanera). (Gazol, 2007 pp.82) Apesar que el BENELUX no logró sus objetivos como bloque económico, alcanzando la conformación de un

mercado común entre los tres países, es cierto que este proyecto dejó una importante pauta para las siguientes negociaciones europeas que efectivamente convergerían y permitirían que el antiguo continente se integrara hasta lograr la actual UE. (Gazol, 2007 pp.82)

2.3.2 PLAN MARSHALL (Europa después de la Segunda Guerra Mundial).

Después de la II Guerra Mundial, Europa quedó destruida. (Gazol, 2007 pp.83) La recuperación europea estuvo motivada principalmente por cuestiones económicas y políticas que tuvieron mucha relación con el auge de los Estados Unidos de América y la “amenaza” que implicaba para Europa. Es decir, el gran crecimiento Norteamericano parecía hacer frente a la hegemonía europea.

Además de los enormes problemas de comercio exterior de mercancías y servicios, Europa se encontraba en grandes problemas camino a su reconstrucción de manera individual debía buscarse una medida por la cual, de manera integral, o dicho de otra forma, Europa necesitaba la unión de esfuerzos para lograr su anhelada recuperación.

En 1947 el secretario de Estado George Marshall planteó una disposición por parte de su gobierno para destinar recursos para la reconstrucción europea, en poco tiempo, Francia y el Reino Unido convocaron a una conferencia con todos los países europeos, exceptuando España, donde surgió el Comité de Cooperación Económica Europea. Gracias a esta intención Norteamericana, Europa tuvo las condiciones necesarias para comenzar el desarrollo de la cooperación europea.

Concluyendo, podemos decir que el Plan Marshall sacó a flote la necesidad de la convergencia de los países europeos, para lograr de manera conjunta una recuperación económica eficaz y veloz. (Gazol, 2007 pp.87)

Más adelante también se consolidó un importante proyecto derivado de un discurso pronunciado por George Marshall el 5 de junio de 1947 donde el Secretario de Estado ofreció la ayuda de su país para reconstruir Europa. La reacción europea se manifestó el 27 de junio con la firme decisión de la URSS de no aceptar tal ayuda, sin embargo, Francia y el Reino Unido llamaron a Europa Occidental (sin incluir a España) a una conferencia de ministros en París. La conferencia se inició el 12 de julio y en ella se logró constituir el Comité Europeo de Cooperación Económica (CECE), organismo que se convirtió tiempo más tarde en la OECE (Organización Europea de Cooperación Económica). El CECE tuvo como objetivo analizar la necesidad de importaciones de la zona de Norteamérica hacia el continente europeo, y consolidar la relación que tenía con la unión americana. Por su parte los Estados Unidos respaldaron este proyecto emitiendo el Foreign Assistance Act, donde se establecían acuerdos legales para llevar a cabo el plan de ayuda para la reconstrucción europea. (Tammames, 1999 pp. 49-50)

2.3.3 COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO. (CECA)

El inicio de la CECA fue logrado el 9 de mayo de 1950 por Robert Schuman, quien fue Ministro de Asuntos Exteriores en Francia, donde propuso crear una autoridad común que vigilara la producción de carbón y acero del conjunto de Francia y Alemania, y mediante dicha autoridad los demás países europeos tendrían acceso a la información de las decisiones tomadas por los países dentro de la comunidad. (Gazol, 2007 pp.92)

Esta propuesta fue secundada por Italia, Alemania y los países del BENELUX, quienes discutieron una serie de acuerdos que un año más tarde se convertirían en la CECA .

Es fácil reconocer que la conformación de la CECA tuvo motivos políticos y económicos, por ejemplo: buscar la estabilidad del conflicto alemán debido a los constantes problemas en el territorio fronterizo franco-alemana donde existía la zona más importante de producción de carbón.

Justificado con las anteriores circunstancias económicas y políticas, el 18 de abril de 1951 se firmó el Tratado de Barés donde finalmente se constituyó la Comunidad Europea del Carbón y el Acero; fue firmado por Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo, entró en vigor el 25 de julio de 1952, y venció según lo establecido en el mismo tratado- el 23 de julio de 2002. En resumen los cuatro ejes principales que se establecieron en dicho tratado son:

1. Creación de un mercado común (para los sectores carbón y acero)
2. Libre circulación de factores (carbón y acero)
3. Contribuir de manera política al desarrollo de África (extensión a un área estratégica)
4. Creación de una federación europea (hecho que motivó el rechazo de Reino Unido) (Gazol, 2007 pp.96)

Todos estos objetivos y acuerdos, se materializaron finalmente con la apertura del mercado común del carbón, el hierro y la chatarra en 1953; pero la importancia de la CECA no sólo se quedó en este momento, sino que marcó la senda por la cual los países europeos transitarían para alcanzar la unificación (Gazol, 2007 pp.96)

Para concluir el análisis del proyecto europeo de la CECA, se enlistan las siguientes declaraciones:

- Entre las razones políticas más importantes que propiciaron el desarrollo de la CECA, se encuentra la necesidad europea de terminar los infinitos conflictos europeos.
- El aspecto económico estuvo debidamente respaldado por los agentes económicos necesarios para enfrentar los problemas políticos.
- Buscaba no beneficiar, o perjudicar de manera desigual entre las naciones convenientes, en el ámbito económico y político.
- Para los países conformantes, la CECA no era un proyecto con un futuro, sino una forma de poner en manifiesto la necesidad y posibilidad de unificación del continente europeo.
- Sin embargo, el éxito que tuvo la CECA determinó el futuro de Europa, como el actual bloque continental.
- El proceso de integración no es inmediato ni sencillo, para Europa, este proceso ha tomado más de un siglo de desarrollo. (Gazol, 2007 pp.98)

2.3.4 DE ROMA A MAASTRICHT

En 1957 en Roma hubo dos tratados, que bajo la buena experiencia a partir de la CECA, seguiría desarrollándose más tarde en las siguientes comunidades europeas.

Durante el 25 de marzo de 1957 se firmó el tratado que generó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o Euratom), las cuales entraron en vigor el 1 de enero de 1958; de esta manera se crearon las tres comunidades más importantes. En 1965 se firmó un tratado que unió estas tres comunidades en un nuevo ente.

El Tratado de Roma fue la base para la Comunidad Económica Europea, dándole personalidad jurídica propia y establecía el periodo de transición para que la Comunidad Europea llegue a formar un mercado común. (Gazol, 2007 pp.120)

Después de haber sido publicada el Acta Única Europea (AUE)³ documento donde se establecen los derechos indispensables para los conformantes de la Comunidad Europea y la cual fue suscrita finalmente el 17 de febrero de 1986 en Luxemburgo reuniendo la esencia de lo trabajado por Spinelli, la Comunidad Europea tuvo nuevos objetivos respecto a la unión económica y monetaria, e incluso, de manera ambiciosa, la formación de una unión política. Esta conferencia trabajó entre 1990 y 1991 terminó este compromiso, logrando el 10 de diciembre de 1991, en Maastricht (Holanda), finalmente la presentación del proyecto de la Unión Europea, cuyos objetivos políticos fueron presentados y firmados el 10 de febrero de 1992. (Tamames, 1999 pp. 110)

Mientras, este Tratado ha sido uno de los más controversiales del mundo. Razón por la cual los Parlamentos demoraron tanto en llegar a un acuerdo. Entre 31 de diciembre de 1992 y finales de 1993, finalmente lograron desarrollar en un mismo sentir el proyecto desarrollado en Maastricht.

En el primer periodo de 1992, cada país miembro de la Comunidad, ratificó su participación mediante distintos métodos. Dinamarca por ejemplo, convocó a un referéndum, lo hizo debido a razones internas constitucionales, el resultado de las votaciones a dicho evento, ganaron por una pequeña mayoría el no, (49.3% por el sí, frente a 50.7 votos negativos), (Tamames, 2003 pp. 113). Este resultado contribuyó a una enorme controversia europea, pues al día siguiente, el 3 de junio el gobierno francés hizo lo propio convocando a una votación por el Presidente Mitterrand; los resultados en el caso francés se publicaron hasta el 20 de septiembre con 51% a favor y 49 en contra. Después de lo acordado en Dinamarca y Francia, los holandeses, irlandeses e italianos aprobaron el Tratado.

A pesar de esta aceptación generalizada del nuevo proyecto europeo, la euforia por la unificación de los países del Viejo Mundo y las promesas para salir de la recesión económica de ese momento, las cuales no fueron cumplidas, provocaron el desinterés y salida del Reino Unido del prometedor proyecto. Aunado a esto, en el mismo año 1992, la crisis se agravó y los países se mantuvieron escépticos ante la guerra que se vivía contra Bosnia, temas por los cuales el proyecto de unificación se debilitó.

16 de septiembre de 1992 fue el día que registró la salida de la libra esterlina y la lira del Sistema Monetario Europeo, específicamente del mecanismo de cambios, la devaluación de la peseta y los reajustes al escudo y la libra irlandesa, estos últimos hechos tiempo después; estos efectos se suman a las consecuencias de lo descrito el párrafo anterior. (Tamames, 1999 pp.113)

Ahora bien, es necesario mencionar la experiencia obtenida del Sistema Monetario Europeo (SME) como modelo inicial de la integración monetaria de Europa. El SME fue creado en 1979 con la intención de consolidar dicho sistema después de dos años de haberlo puesto en marcha y consolidar el Fondo Monetario Europeo, también se creó el SME buscando la estabilidad de las monedas que se integrarían más tarde en el proyecto de una sola moneda circulando en Europa. Siendo los cuatro principales elementos del SME los siguientes: Fijación de las paridades, ECU, indicador de divergencia y sistema de financiamiento comunitario de las intervenciones en los

³ En el AUE se planteaba reformar las instituciones con el objetivo de agilizar la toma de decisiones del Consejo, reforzando el concepto de mayoría cualificada, es decir, que se decida conforme a lo que la mayoría apruebe. (Tamames, 1999 pp.110) Otra de las cosas que se abordaron en el AUE planteaba la formación de Europa sin fronteras lo cual se traduce como la creación de un mercado común europeo. (Tamames, 1999 pp.110) En un tercer bloque de temas, se plantearon los ajustes necesarios para que Europa conformara una zona de circulación de una moneda lo cual más tarde resultaría en el SME. (Tamames, 1999 pp.110) Finalmente se abordaron temas de política social, ambiental y desarrollo tecnológico. (Tamames, 1999 pp.110)

mercados cambiarios. De esta manera el ECU cumpliría con su doble objetivo de ser activo de reserva e instrumento de liquidación de saldos entre bancos centrales así como moneda de circulación para el resto de las operaciones bancarias. (Tamames, 1999 pp.611, 619)

Las circunstancias anteriores provocaron la reunión extraordinaria del Consejo Europeo en la ciudad de Birmingham el día 16 de octubre del año 1992. A partir de esta reunión los países involucrados comenzaron a tomar con mayor interés y seriedad el tema de integración, y los procesos que se estaban viviendo en la época para lograr la conformación de un bloque económico. Los dos principales opositores a la integración monetaria fueron Dinamarca y el Reino Unido, esto dio una razón para que se les otorgaran ciertas concesiones buscando que se integraran al proyecto de integración, una de estas concesiones fue el segundo referéndum y por su parte el Reino Unido optó por apelar a las cláusulas opting out, que brindaban la posibilidad de no pertenecer o salir de la unidad monetaria. Estos son los casos menos involucrados e interesados en la integración monetaria europea. Finalmente el proyecto se formalizó en el documento declaratorio oficial el 29 de octubre de 1993, dando vigencia definitiva al TUE. (Tamames, 1999 pp.114)

Claramente el proyecto establecido en Maastricht el 10 de diciembre de 1991, que fue firmado en febrero 10 de 1992, y puesto en marcha el 1 de noviembre de 1993, se convirtió en parte del Derecho Originario de la Comunidad, consecuencia de lo inicialmente desarrollado en el Tratado de Roma de 1957. Lo más destacable de este logro fue lo discutido en Maastricht cuyo principal objetivo desarrolló el Tratado de la Unión Europea (TUE), que también fue un importante pilar para desarrollar el proyecto de Unión Económica y Monetaria. (Tamames, 1999 pp.115)

La Unión Monetaria (UM) se formó en 1987 cuando no se necesitaba la circulación de una sola moneda mientras existía y funcionaba el sistema de cambios fijos del Fondo Monetario Internacional (FMI), este sistema dejó de funcionar en 1973 debido a que no había convertibilidad entre el oro y el dólar más las dos devaluaciones de esta moneda norteamericana. De esta manera se cambió a un sistema de cambios flotantes. Bajo estas condiciones dentro de la CEE se ideó la serpiente monetaria que era una fluctuación conjunta del dólar entre 1973 y 1978 y el SME creado en 1979 como sistema de cambios. Uno de los principales hechos que permitió el avance en el desarrollo de una moneda común fue lo escrito en el AUE, donde se incluía el objetivo de formar una Europa sin fronteras y el Mercado Interior Único (MIU). (Tamames, 1999 pp.620, 621)

Dentro del AUE se incluyeron las disposiciones necesarias para que las políticas económicas convergieran en todos los países miembro, estos criterios son: equilibrio en la balanza de pagos, estabilidad de precios, confianza en la moneda y alto nivel de empleo. Para lograr estos objetivos se hizo énfasis en aplicar lo establecido en el Tratado de Roma referente a someter al Consejo de Ministros de la CEE al gobierno de un estado miembro o a la Comisión. (Tamames, 1999 pp.621)

Una de las reuniones de ministros a la que se convocó fue para formar la Unión Monetaria, el resultado de esta reunión fue el Informe Delors publicado el 13 de abril de 1989, ese fue el momento donde realmente se buscó la integración monetaria del continente europeo, la primera reunión fue la Conferencia Monetaria Intergubernamental Comunitaria en Maastricht. El 11 de diciembre de 1991 se concluyó el Tratado de la Unión Europea (TUE) firmado el 7 de febrero de 1992 en Maastricht donde se establecieron tres etapas para construir la Unión Monetaria. El primer momento fue la política de convergencia y el Instituto Monetario Europeo. Los criterios de convergencia son los siguientes: Déficit público que funciona como anclaje, y cuyo nivel no debe superar el 3% del PIB. Inflación menor al 1.5% de la media de los tres países de la UE con menor crecimiento de precios. Tipos de interés a largo plazo menor a la media de intereses de los mismos

tres países con la menor inflación. Deuda pública no mayor al 60 por ciento del PIB. Estabilidad monetaria en una banda de fluctuación de 15 por ciento entre la moneda más débil y la más fuerte.⁴ El segundo momento fue los criterios reales, donde se buscaba no solo cumplir con criterios reales sino que también se buscaba tener un estado macroeconómico estable. Y el momento final donde se forma el Instituto Monetario Europeo, institución clave para llevar a cabo los criterios de convergencia. (Tamames, 1999 pp. 622, 623, 624)

Concluyendo, las modificaciones hechas a lo establecido en el Tratado de Roma y al Acta Única Europea de 1986, que fueron plasmadas en lo descrito en Maastricht, apuntaban hacia la actualización de los objetivos establecidos en la naciente Comunidad Europea, mediante la liberación de mercancías, capitales, pagos, transportes, fiscalidad y política económica general. Y mediante estas nuevas implementaciones se planteaba nuevas políticas, nuevas formas de actuación e implementaciones para lograr tener personalidad jurídica propia pasando de ser un gran bloque integrado por distintos países con varias comunidades, y lograr una gran unidad con personalidad propia. (Tamames, 1999 pp. 115)

Para lograr este gran objetivo, la Comunidad Europea desarrolló algunas estructura especial para poder lograr sus metas de manera real, y lo hizo con tres cimientos clave: el primero es seguir considerando lo logrado en las tres anteriores comunidades (CECA, CEE, Euratom), ya como Unión Europea abarca la política exterior y de seguridad común, PESC, y finalmente, desarrollaba un tema de cooperación en temas de justicia. (Tamames, 1999 pp.115)

CAPÍTULO III PERSPECTIVA DE AMÉRICA DEL NORTE COMO BLOQUE ECONÓMICO

3.1 INTRODUCCIÓN

Abordando históricamente temas políticos desde la perspectiva estadounidense, se retoma lo establecido por Franklin Roosevelt en su política del “Buen Vecino” en América Latina en los años treinta del siglo pasado. Esta teoría intentó desarrollar la estructura correcta y necesaria para crear las primeras instituciones internacionales para los años cuarenta, hablar de instituciones internacionales nos da la perspectiva de una búsqueda por lograr la organización de varios países con distintos niveles de desarrollo pero con intereses comerciales compartidos; nos permite también vislumbrar el camino que más tarde se transitaría para atravesar distintos retos económicos, los cuales serían superados únicamente desarrollando relaciones comerciales.

⁴ Inicialmente la banda de fluctuación entre los países era de 2.25% (Tamames, 1999 pp.623)

En Norteamérica estos procesos con mira hacia el desarrollo de relaciones cercanas entre vecinos, mediante las cuales se fortalecieron los vínculos económicos y políticos, ha estado vigente en la agenda de los mandatarios desde décadas atrás, y paso a paso se ha logrado acordar distintos tratados que conforme evolucionan han dado como resultado el actual Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Analizando como temas separados desde la óptica de los tres países, se comprende mejor el camino que cada país se atravesó para llegar conformar una zona de libre comercio, que intereses motivaron las distintas negociaciones o que acontecimientos históricos determinaron dichas discusiones y acuerdos entre mandatarios.

Durante finales de la década de los años ochenta llegó a la presidencia de México, Carlos Salinas de Gortari, quien trajo nuevas ideas de desarrollo para la economía mexicana, dejando atrás el proteccionismo mexicano, y se comenzó a construir un camino que permitiera llegar a una mayor apertura comercial. Uno de los principales pasos que siguió el mandatario mexicano fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Con este acuerdo se impulsó la integración de la sociedad y economía de los tres países conformantes.

A principios del siglo XXI todos los esfuerzos para integrar Norteamérica se vieron entorpecidos debido a distintas circunstancias. Por ejemplo: la izquierda mexicana comenzó a manifestarse en contra del TLCAN pues temían la pérdida de empleos, y su contraparte (la derecha nacional) temía la pérdida de soberanía y el fenómeno de la migración mexicana hacia el territorio del vecino al norte (Estados Unidos). (Pastor, Robert pp.9)

Para 2001, el comercio se triplicó, la inversión extranjera se duplicó respecto a la cifra de comercio y América del Norte se consolidaba como un bloque económico más que un trío de países vecinos. La inminente importancia económica que estas naciones obtuvieron a partir del TLCAN, fue impactante en el mercado mundial, pues entre los países norteamericanos y el incremento de intercambio comercial propició que muchas transacciones que se realizaban con otros socios por ejemplo Europa o China, se desviarán hacia el naciente bloque norteamericano, lo cual se vio reflejado en importantes cifras del balanza comercial de los tres conformantes.

La importancia de los Estados Unidos frente a México y Canadá, ha sido de mucha relevancia para ellos e impone algo de presión sobre su toma de decisiones. Factor que más que ser de índole económica, tiene que ver con un sentimiento de cohesión política.

3.2 CONTEXTO GENERAL DE LOS TRES PAÍSES

A pesar de que México y Canadá poseían políticas fiscales bien elaboradas y bien ejecutadas, debido a la estrecha relación comercial que se desarrollaba a finales de los años noventa y principios del nuevo siglo, los dos socios comerciales de Estados Unidos en NAFTA resintieron los efectos de la crisis financiera de la Unión Americana en 2008.

Después de tal evento financiero, la economía mexicana ha enfrentado una disminución del 17% de las exportaciones hacia su vecino del norte, y también se contrajo en conjunto 6.5%; por su parte,

el efecto en Canadá fue una disminución de las exportaciones hacia Estados Unidos del 38%. A pesar de esto, la economía de México fue severamente dañada por la crisis de Estados Unidos. (Pastor, Robert pp. 21)

Un punto a resaltar es que en 2002 comenzó a decrecer el empleo estadounidense al mismo tiempo que el comercio dejó de crecer en el país, situación que permite ver un rezago en el crecimiento que impulsó el Tratado de Libre Comercio entre los tres países norteamericanos.

Un objetivo que alcanzó el TLCAN fue eliminar las barreras comerciales y en temas de inversión hacia los países norteamericanos. El resultado fue un crecimiento del comercio tres veces más después del Acuerdo comercial, y un incremento de seis veces la Inversión Extranjera Directa desde 1994. (Pastor Robert pp. 23)

En temas de empleo, EU aumentó su nivel de empleo de 110 millones de empleos en 1993 hasta 137 millones en 2006; en Canadá antes de la recesión pasó de 13 a 16 millones de empleos (Pastor Robert pp.23)

Otra ventaja para Estados Unidos a partir del TLC, fue una mayor competencia en el mercado de productos y recursos naturales, pues hubo una disminución de precios en el mercado debido a la circulación de una mayor oferta de productos.

Canadá por su parte, fue el país menos beneficiado con este tratado pues su nivel de comercio con México era de por sí bajo, tampoco se incrementó a partir del Tratado; y las relaciones comerciales con Estados Unidos no se explotaron mucho más de lo que se había logrado con el tratado bilateral con los EU en 1988. (Pastor Robert, 2012 pp.23)

Uno de los mayores problemas a los que se ha enfrentado Norteamérica en su proceso de integración ha sido que los gobiernos de los países no han tomado las decisiones correctas para darle continuidad al desarrollo del Tratado, en cambio, han resuelto los problemas después de ocurrir. Cuando México se enfrentó a la crisis de 1994, Estados Unidos ofreció su ayuda después de pensarlo, pues México estaba a punto de la bancarrota.

A pesar de que se sentaron correctamente las bases para desarrollar el Tratado, no haber tomado las decisiones correctas para enfrentar los nuevos retos de Norteamérica, las consecuencias fueron que el proceso de integración no solo se detuviera, pero que tuviera resultados negativos.

Entre 1990 y 2001 el comercio de Norteamérica creció exponencialmente, aún más de lo que la Unión Europea creció recién formada.

La participación de Norteamérica en la producción mundial bruta de 1994 estaba al mismo nivel que la Unión Europea, lo sorprendente fue que en 2001, ya había rebasado el nivel europeo. Por desgracia este nivel no se mantuvo después de 2001, pues China tuvo mayor crecimiento que todos los anteriores; entonces, la integración norteamericana tuvo una etapa de crecimiento acelerado y otra de estancamiento.

Cuando se camina hacia el libre comercio se debe comprender que se avanza hacia un aumento de la dimensión del mercado, y por lo tanto, la competencia de la región también se incrementará.

Si consideramos el ingreso per cápita de México y Canadá, tenemos que los vecinos de Estados Unidos consumen doce veces más de lo que China y Japón a la unión americana. Se deduce entonces que, la relación de dependencia de Estados Unidos no es solo de México y Canadá hacia él, también Estados Unidos está muy interesado en conservar a los socios comerciales con los que tiene mayor volumen de comercio en el mundo.

3.2.1 NADIE QUIERE PERDER SU SOBERANÍA

Este tema se ha abordado desde diferentes perspectivas, por ejemplo, Lou Dobbs en una entrevista para CNN confirmó que :“los mandatarios de México, Estados Unidos y Canadá han estado trabajando para crear una Unión de América del Norte, sin embargo, lo han hecho discretamente”(“Lou Dobbs Tonight”, Transcripts Cable News Network, 29 de Septiembre 2006.)

Otra de las razones por las que se pensaba que los líderes norteamericanos intentaban crear una Unión en América del Norte fue: una teoría de la conspiración, desarrollada por George W. Bush conjuntamente con Dick Cheney entre otros funcionarios importantes del gobierno estadounidense. (Jerome R. Corsi, *The Late Great USA: The Coming Merger With Mexico and Canada*. Los Angeles, World Ahead Media, 2007, p.1)(Pastor Robert, 2012 pp.27)

Definitivamente existieron muchas y muy variadas formas de abordar el tema sobre las relaciones comerciales entre los tres países norteamericanos, y todas de estas parecían tener diferentes preocupaciones, sin embargo, uno de los más importantes, y razón por la cual los países se resisten a seguir avanzando en el tema de integración es el de la pérdida de soberanía nacional.

¿Cómo se define la soberanía de un país? Se refiere al poder político o autoridad suprema sobre un territorio o nación, según la definición del Diccionario Webster. En segundo lugar se podría definir una nación, sin embargo, en este contexto se entiende que las naciones a las que se refiere este capítulo están definidas por barreras territoriales, culturales, económicas y sociales. Ahora que se tiene una definición de soberanía con la cual se entiende que una nación tiene absoluto poder de decidir dentro de su territorio libremente sin que ninguna otra autoridad imponga alguna restricción, norma, ley, institución o cualquier otra condición que se pueda imponer a otro país; la idea de los miembros del Tratado por evitar construir una unión más allá de sólo un Tratado comercial, creando instituciones que converjan las políticas, leyes e instituciones de los tres socios norteamericanos, parece ser una idea amenazante para la soberanía nacional de los miembros.

Después de esta breve explicación, resulta importante destacar la postura del ex Presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, quien en 1991 afirmó que: “Históricamente, el nacionalismo ha sido la respuesta para cualquier desafío externo. Ahora el gran desafío es no quedarse fuera de los grandes esfuerzos de integración y el gran intercambio de recursos” (“State of the Nation Address by Carlos Salinas”, 1 de noviembre de 1991, reimpresso en Foreign Broadcast Information Service, América Latina, 13 de Noviembre de 1991, p.14

Ahora bien, este no ha sido el único problema al cual se ha enfrentado el TLCAN en su proceso de integración, individualmente todos los países del TLC se enfrentaron a distintas adversidades bajo las cuales se puso en marcha y se ha mantenido el Acuerdo Comercial; en México, por ejemplo, el partido político de izquierda estuvo en contra de la apertura comercial, el líder principal de este movimiento fue Andrés Manuel López Obrador quien se postuló para la presidencia de la nación en 2006.

Por su parte Canadá también defendió celosamente su soberanía desde el punto de vista de izquierda, representado por una mujer activista, llamada Maude Barlow, quien se opuso fervientemente al TLCAN y a todas las iniciativas de integración norteamericana.

Si bien es cierto que la soberanía de cualquier país puede estar en riesgo bajo argumentos del libre comercio o apertura comercial, también es cierto que este argumento puede ser empleado para defender una postura o una condición favorable de un país respecto a otro menos favorecidos. Para los tres países la definición de soberanía cambió pues debido a la apertura comercial tuvieron mejoras en temas de derechos humanos, crecimiento económico y seguridad. Es evidente que tan efusiva defensa por la soberanía tiene una relación con el temor de perder el control sobre algo, o mezclar y combinar la cultura de un país.

3.3 RELACIONES COMERCIALES PREVIAS ENTRE LOS PAÍSES

3.3.1 CANADÁ-ESTADOS UNIDOS

El acuerdo con el que se formó una zona de libre comercio entre los países norteamericanos – México, Estados Unidos y Canadá- entró en vigor el 1 de enero de 1994. Sin embargo, uno de los antecedentes más significativos para que ocurriera el TLCAN; fue el acuerdo comercial firmado en 1988 entre EUA y Canadá, se puede destacar también que este acuerdo comercial, nació de uno previamente firmado, en 1965, únicamente para el sector automotor (Gazol, 2007 pp.427).

Lo establecido por EUA y Canadá, abarcó algunos sectores que más tarde se establecieron para el Acuerdo Comercial del NAFTA (siglas en inglés de TLCAN): Según lo rescatado por Ramón Tamames, estos sectores son los siguientes:

1. Productos agrícolas. La comercialización para estos productos, se estableció la supresión de derechos arancelarios en un plazo de diez años. (Gazol, 2007)
2. Industria automotriz. Entre EUA y Canadá acordaron mantener las disposiciones hechas en 1965 en el AutoPac, donde se estableció un trato preferencial arancelario de manera recíproca entre los países. (Gazol, 2007)
3. Industrias culturales. El gobierno canadiense tuvo cuidado de proteger y apoyar sus actividades culturales, como: cine, video, radio, música, etc. Y los EUA aceptaron no involucrar estos conceptos en los acuerdos. (Gazol, 2007)
4. Derechos arancelarios y reglas de origen: El mayor objetivo del Acuerdo. Eliminar las barreras al comercio, mediante la disminución o desaparición de aranceles, pero manteniendo un arancel para terceros países (Gazol, 2007 pp.427)

La manera en que organizaron el desarme arancelario entre Canadá y Estados Unidos, se dividió en cuatro categorías de productos:

- 4.1 Productos que para 1988 ya podían circular libremente.
- 4.2 Productos que se dejaron en derecho cero en enero de 1989, por ejemplo: cuero, pieles, ferroaleaciones, material informático, etc.
- 4.3 Productos que sus aranceles disminuyen en periodos iguales de cinco años, por ejemplo: papel, libros, explosivos, etc.
- 4.4 Productos que sus aranceles disminuyen en periodos iguales de diez años; por ejemplo: productos agrícolas, textiles, calzado, acero, entre otros.
5. Energía: eliminaron las restricciones para todos los productos energéticos, en este rubro se alcanzó el mayor grado de liberalización, logrando que ambos países abastecieran de manera recíproca en el sector energético, en distintos productos (gas, petróleo, carbón, electricidad, uranio).
6. Servicios financieros: se permite un alto nivel de apertura en este sector. Los canadienses aceptaron en sus mercados bancos de capital estadounidense, así como empresas aseguradoras que también cotizaban en la bolsa de Canadá.
7. Inversión: las empresas son tratadas como nacionales.
8. Medidas de emergencia: salvaguardas planeadas para el proceso del desarme arancelario.
9. Servicios: se estableció un tratamiento de nacionales para muchas ramas del sector servicios. También se incrementan las facilidades para el intercambio de datos.
10. Estándares técnicos: Estados Unidos y Canadá se comprometieron para respetar y alcanzar los estándares del GATT:
11. Vinos y licores: se firmó un tratamiento nacional a productos de este sector, exceptuando la cerveza.
12. Procedimientos de arbitraje y contenciosos. Desarrollo de mecanismos de solución de controversias. Funcionamiento óptimo del Acuerdo (Gazol, 2007 pp.428)
13. Instituciones: debido al acuerdo se creó una comisión bilateral para la supervisión, implementación y administración del Tratado (Gazol, 2007 pp.429)

Lo logrado en el Acuerdo bilateral Estados Unidos-Canadá fue el resultado de muchos años de acercamientos y negociaciones, fundamentalmente, por parte de los mandatarios estadounidenses, desde el ex presidente Ronald Reagan.

Según Kenneth Hill estas iniciativas del gobierno estadounidense era un plan para satisfacer las necesidades energéticas de la Unión Americana, por eso su interés en acordar con Canadá y México un convenio comercial que estrechara sus relaciones comerciales. Citando al mismo Kenneth Hill, y lo encontrado en su investigación hecha a finales de 1970; se afirma que:

“Las garantías norteamericanas de comprar combustibles mexicanos... y estabilizar sus precios, así como comprar los productos agrícolas y manufacturados de México sin restricciones... aunado a una solución del problema de los trabajadores migratorios, mediante la eliminación de las barreras

(migratorias) existentes... Además, Estados Unidos garantizará la seguridad militar de esta comunidad económica que extendería sus operaciones en el Caribe”. (Gazol, 2007pp.429)

El Presidente estadounidense Ronald Reagan, siempre estuvo de acuerdo con el desarrollo tripartito del Acuerdo Comercial.

Por su parte, el Presidente mexicano López Portillo, y el primer Ministro canadiense –Trudeau- no estuvieron de acuerdo con el proyecto de Tratado comercial. Ambos países rehusaban abastecer a EUA combustibles y productos energéticos. En una visita oficial del Presidente mexicanos Canadá, el mandatario expresó su desacuerdo en suplir las necesidades del alto nivel de vida de otros países. Pero dado que en Canadá ocurrieron cambios en el poder, y más tarde, en la política económica mexicana, ambos países tomaron caminos que los alejaban de las negociaciones necesarias para lograr convenir un Acuerdo comercial trilateral. (Gazol, 2007 pp.430).

3.3.2 MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

La integración entre México y Estados Unidos, es un evento más antiguo que la firma del TLCAN.

Se podría decir entonces que con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se formaliza e institucionalizan las relaciones comerciales que previamente habían existido entre los países. Estados Unidos ha sido tanto cliente, como proveedor de México en sectores materia de inversiones extranjeras, de tecnología o de crédito desde el siglo XIX. Para México siempre ha sido muy importante su relación con Estados Unidos no solo en temas económicos, también en lo político; pero en temas económicos, la relación México-EUA tuvo un importante cambio en a partir 1982 y en 1989, pues México comenzó a negociar de distinta forma su relación con su vecino al norte; aunque en ese momento se rechazó la idea de crear un mercado común entre ambos países por las evidentes asimetrías entre ellos, sí lograron integrarse comercialmente muchos sectores de los dos países.

México bajo el mandato de Miguel de la Madrid tuvo como principal iniciativa la homologación de criterios de política comercial a fin de emparejarse a la de los EUA.

Se firmaron diversos acuerdos con distintas temáticas, pero los más relevantes según Pedro Castro Martínez (destacado Dr. En Historia por la UNAM), fueron: el Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre subsidios e Impuestos Compensatorios de 1985; en ese momento México no era parte del GATT, y tampoco había firmado un tratado semejante con ningún país, así que hasta ese momento había pagado íntegramente los impuestos compensatorios norteamericanos los cuales se aplicaban libremente sin considerar si tales exportaciones eran o no subsidiadas, y podían dañar la industria Estadounidense (Gazol, 2007 pp.433)

Después, el 6 de noviembre de 1986 se firmó un Entendimiento entre los gobiernos Mexicano y Estadounidense, donde se desarrolló un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre relaciones de Comercio e Inversión. Este documento deja de manifiesto el deseo de ambas naciones por lograr un nivel de integración económica. Este acuerdo tuvo como objetivo favorecer la

complementación México-EUA, y avanzar en el desarrollo de Tratados de integración económica. (Gazol, 2007 pp.433)

Este Entendimiento Marco era el momento perfecto para establecer acuerdos que más tarde resultarían en la integración económica de ambos países. Debido a que fue solo un documento cuya intención era el desarrollo a futuro de dichos acuerdos, el Senado mexicano no dio real importancia al Tratado. Por su parte Lloyd Bensten (encargado de la Comisión de Finanzas del Senado Norteamericano), no solo aprobó el Acuerdo Macro (Marco), sino que también defendió que este acuerdo fue hecho el convenio de integración con Canadá; y mencionó que ambos países avanzaban hacia la creación de un mercado común Norteamericano (Gazol, 2007 pp.434)

3.4 TLCAN Y LA POLÍTICA ECONÓMICA

TLCAN desde la perspectiva mexicana: implicó un cambio radical en la política económica mexicana.

El Modelo de Sustitución de Importaciones y el proteccionismo mexicano llegó a su límite y conforme pasaba el tiempo este modelo fue en decadencia, y era evidente la necesidad de un cambio. Mientras estuvo vigente este esquema conservador económico, hubo muchos desequilibrios, que, debido a su complejidad fueron resueltos en el momento que se presentaron, sin embargo, este sistema se fue deteriorando poco a poco con el paso del tiempo, haciendo necesaria una modificación, el sector externo mexicano era muy frágil, y no era explotado.

A finales de los años sesenta y principio de los setenta, debido a la inestabilidad monetaria, Nixon decidió declarar la inconvertibilidad al dólar que más tarde fue devaluado, aunado a esto la crisis de petróleo de 1973 crearon un ambiente poco favorable para los países poco desarrollados.

Desde 1970 se hablaba de replantear el modelo proteccionista, sin embargo, realizar esas evaluaciones era muy complejo debido al marco en materia de política cambiaria bajo el cual se encontraba el peso mexicano.

Sin embargo, ante la necesidad de una mejora, en 1977 México hizo una modificación en su política comercial e industrial, haciendo una sustitución parcial de las restricciones cuantitativas por su equivalente arancelario (Gazol, 2007 pp.403)

En 1975, y en un contexto de emergencia, México omitió el requisito de permiso previo, dejando sin proteger la mayoría de sus importaciones, sin embargo, se mantuvo un estricto control al racionalizar las mismas importaciones, esto como medida de defensa de la Balanza de Pagos y no como incentivo al desarrollo de la industria nacional. (Gazol, 2007 pp. 430) Debido a motivos meramente políticos, México mantuvo un tipo de cambio con el dólar de 12.50 pesos, pero esta sobrevaluación fue insostenible, de manera que el 3 de agosto de 1976 se anunció una devaluación del peso mexicano. El extremo cuidado y control de las importaciones desapareció paulatinamente en pocos meses.

Cuando en 1979 México comenzó a negociar su ingreso al GATT, lo primero que estuvo en revisión (desde 1977), fue la política comercial e industrial del país, y esto resultó en algunas modificaciones como la “arancelización” de los permisos de importaciones, de manera que, tiempo después se pudieran diluir progresivamente.

A pesar de las negociaciones, y modificaciones en 1980 del Presidente mexicano detuvo este proceso.

Hubo importantes acontecimientos en 1982, pues dado que la crisis del petróleo, el proceso de sustitución de permiso por arancel, en ese momento se estableció un programa de tipo de cambio múltiple o control de cambios, que estuvo vigente desde el 1 de septiembre del mismo año.

En 1982 con el cambio de Presidente, otra vez se diluyeron todos los esfuerzos realizados para que México se incorporara al GATT. Esta nueva administración buscaba disminuir la participación del Estado en el desarrollo económico del país, convirtiendo la economía mexicana en una más abierta, menos protegida, menos regulada con disciplina fiscal y privilegiando el mercado externo.

Finalmente, en 1986 debido al contexto económico abierto que existía en México, el GATT permite la adhesión mexicana al bloque. (Gazol, 2007 pp.431).

Desde principios de 1980 esta política está vigente en México, pero en 1989 se acentuó acelerando la apertura comercial, logrando un cambio estructural casi definitivo (Gazol, 2007 pp. 431), cuyo objetivo era mantener niveles de inflación de un solo dígito, reducir el déficit fiscal a niveles inferiores según lo establecido por la UE en sus criterios de convergencia, la desaparición de empresas estatales, la tenencia de la tierra, la formalización del fin del reparto agrario, etc. Marcaron las características de la nueva política económica en México, con la cual logró su participación en el TLCAN. (Gazol, 2007 pp. 432).

3.5 CONTENIDO DEL TLCAN

Este tratado no pretende crear un mercado común, o una Unión aduanera. Según lo establecido en el Artículo 101 del Tratado (TLCAN): “Las partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio establecen una Zona de Libre Comercio. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1993) (Gazol, 2003 pp. 434).

El Tratado esta formado por 8 partes, 22 capítulos y algunos anexos.

1 Parte, capítulos I y II : Objetivos y definiciones generales.

2 Parte, capítulos III- VII : Comercio de bienes.

3 Parte, capítulo IX : Barreras técnicas al comercio.

4 Parte, capítulo X : Compras del sector público.

5 Parte, capítulos XI-XVI : Inversión servicios y asuntos relacionados.

6 Parte, capítulo XVII : Propiedad intelectual.

7 Parte, capítulos XXI-XXII : Otras disposiciones.

(Gazol, 2003 pp. 434)

Lo que motivo el Tratado respecto a bienes, es el trato nacional; es decir, los bienes comerciados entre los miembros del TLCAN no pueden ser discriminados nacional, provincial o estatalmente. (Gazol, 2003 pp.435)

Para formar una zona de libre comercio, previamente hubo un proceso de integración, en el cual las partes participantes se comprometen a eliminar las barreras al intercambio recíproco de mercancías según lo establecido por el profesor Antonio Gazol en su libro Bloques Económicos. (Gazol, 2003 pp. 435)

Según el Artículo 302 donde se establece la desgravación arancelaria, en su anexo 302.2 se definen cuatro plazos para alcanzarla:

- I. Un grupo de productos (Lista A) queda liberado a partir del 1 de enero de 1994.
- II. Otro grupo (Lista B) debe eliminar sus aranceles en cinco etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, de manera que queden liberados el 1 de enero de 1998.
- III. Los productos del tercer grupo (Lista C) quedan liberados el 1 de enero de 2003, después de haber eliminado sus aranceles en diez tramos anuales iguales.
- IV. La lista C+ incluye productos (maíz, frijol y leche en polvo, en el caso de México) que disponen de un plazo de quince años para eliminar sus aranceles, lo cual hará en tramos iguales durante ese periodo.
- V. El propio anexo dispone que los bienes que estuvieren liberados al 1 de enero de 1994 deberían mantener esa misma condición (Lista D). (Gazol, 2003 pp. 435)

En el capítulo III (Trato nacional y acceso de bienes al mercado), establece también cientos de condiciones sobre las normas para la disolución de aranceles aduaneros sobre productos de exportación y programas de diferimiento entre otros.

Al tratarse de una forma de libre comercio fue necesario pactar condiciones para evitar otorgar el beneficio del acuerdo a terceros. Con estas normas se busca también facilitar los trámites administrativos. (Gazol, 2003 pp.436)

CAPÍTULO IV PROCESO DE INTEGRACIÓN TLCAN Y UE, ANÁLISIS NUMÉRICO

ANÁLISIS DE LOS DATOS

Considerando la Teoría de Jacob Viner sobre el proceso de integración de países en bloques económicos, (mencionada previamente en el capítulo primero del trabajo de investigación que realizo) a continuación, mediante la utilización de cifras y datos obtenidos de la página web de la UNCTAD, se hace una análisis de lo que ha ocurrido en los países del bloque del TLCAN y siete países de la Unión Europea, entre los cuales se encuentran los del extinto BENELUX, que sin embargo, marcaron la pauta para que Europa siguiera un camino hacia la integración.

Los datos que a continuación se presentan son series desde 1990 hasta 2015, es una serie de el Producto Interno Bruto de los 10 países que se seleccionaron: tres miembros del TLCAN y 7 de la Unión Europea (Alemania, Bélgica, España, Francia, Grecia, Holanda y Luxemburgo) y se grafica tambien por sectores el comportamiento que ha tenido el PIB de tales países. Este periodo es

importante analizar puesto que tanto la Unión Europea como el TLCAN, durante este periodo tuvieron acontecimientos sumamente relevantes en su proceso de integración como en los dos capítulos anteriores se mencionó.

La intención con la que se presenta esta serie por sectores, es para observar sobre que sector se manifestó el mayor cambio a partir de los tratados comerciales, o acuerdos de integración, que para el caso de Norteamérica es después de 1994, y para UE es después de 1990.

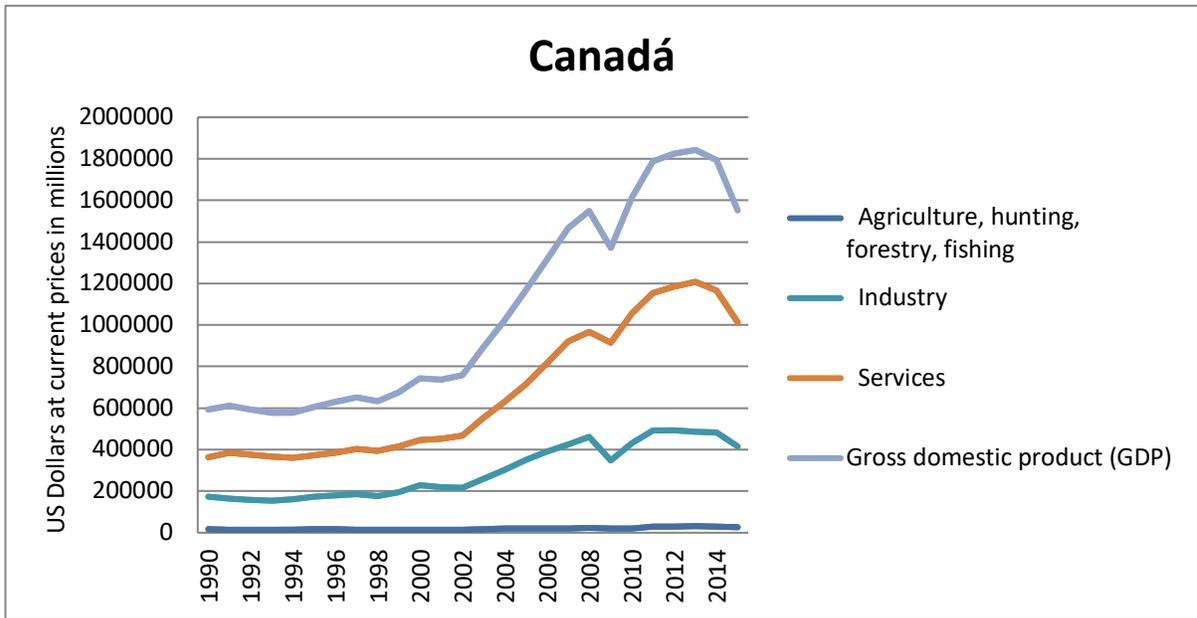
Es importante también destacar que los países seleccionados representan un contraste importante entre los niveles de crecimiento económico así como su comportamiento en cifras macroeconómicas y microeconómicas. Dicho de manera más sencilla, se han elegido un grupo de países que debido a su comportamiento económico permita analizar a los más pequeños contra los mayores en cuanto a cifras económicas, de esta manera tenemos que la integración económica se ha dado entre países muy distintos entre sí en temas de desarrollo y crecimiento económico, y con distintos problemas de comercio así como el impacto que ha tenido aliarse en diversos acuerdos comerciales.

Dicho todas las especificaciones anteriores, a continuación se presenta el análisis propiamente realizado por bloque y por país:

4.1 ANÁLISIS PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) POR SECTORES ECONÓMICOS

4.1.1 NORTEAMÉRICA:

Canadá



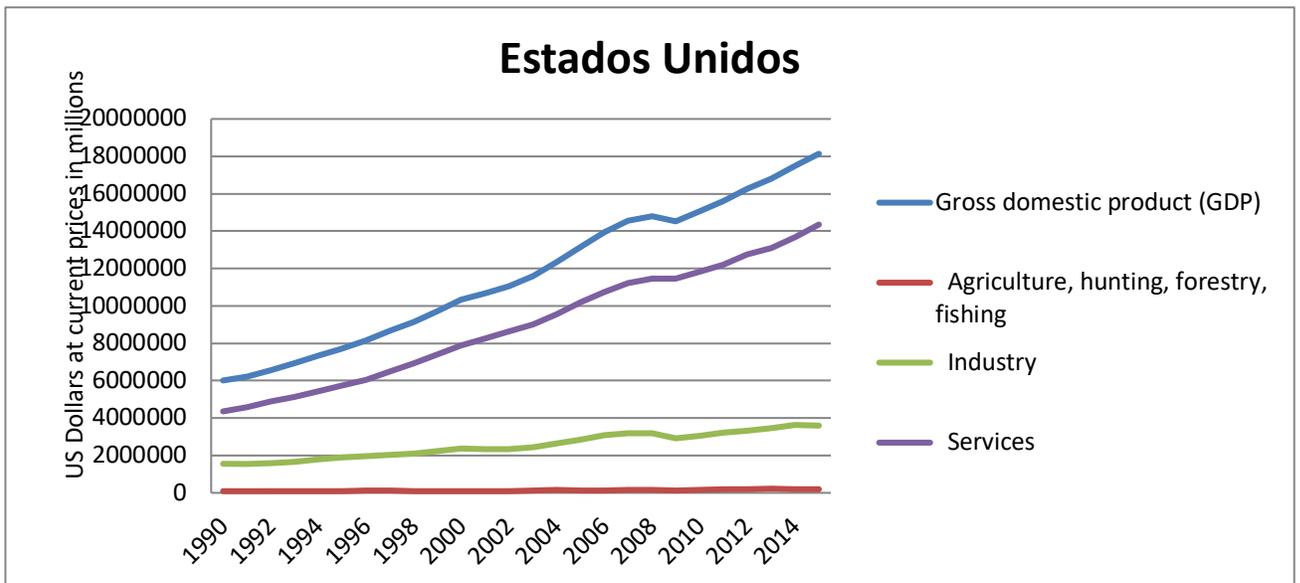
Datos obtenidos de www.unctad.org

Desde que Canadá se integró en el TLCAN, hasta 2015, el PIB del país en general tuvo una tendencia creciente. 1990 es el año con el registro de menor nivel de PIB con una cifra de 593,942.2768 millones de dólares, de esa fecha hasta 2008 hubo un crecimiento, alcanzando los 1'549,073.137 millones de dólares, sin embargo con el acontecimiento de la crisis financiera de Estados Unidos, hubo una repercusión evidente en la economía vecina, de manera que los canadienses tuvieron una caída en 2009 de 177,920.836 millones de dólares. La economía canadiense se recuperó y continuó creciendo alcanzando el máximo nivel de ingreso en el año 2012 con un valor de 1'824,288.757 de ese año a 2015 la tendencia ha sido decreciente.

- Agricultura: De 1990 a 2008 este sector se mantuvo constante sin manifestar un crecimiento real, para 2009 la agricultura creció ligeramente pasando de 18,866.23174 a 26,045.79109. En general, este sector no pasa demasiados cambios en el lapso de tiempo estudiado.
- Industria: La industria, sin embargo, ha manifestado más variaciones en su comportamiento en comparación a la agricultura. De 1999 hasta 2008 el sector industrial crecía constantemente y alcanzó su punto máximo en 460,285 millones de dólares, después, debido a la crisis financiera de EU, hubo una caída de 111,485 millones de dólares. Afortunadamente este sector se recuperó y creció, y en 2011 y alcanzó un nivel de 429,259, y de ahí hasta 2015 su tendencia fue a la baja.
- Servicios: Indiscutiblemente, este es el sector más representativo del PIB canadiense, de 2001 a 2008 tuvo el mayor crecimiento, pasando de 451,570 a 968,352 millones de dólares, nuevamente este sector se ve afectado por la crisis financiera, pues cae en 2009 (913,969); y de esa caída a 2013 hubo más crecimiento alcanzando la cifra de 1,207,742 y la tendencia que siguió hasta 2015 fue decreciente.

En conclusión en las cifras de crecimiento del PIB canadiense antes y después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se observa que efectivamente hubo crecimiento del PIB del país canadiense, en tema de crecimiento económico, Canadá fue beneficiado, sin embargo, es importante considerar indicadores de comercio para tener un mejor análisis de lo ocurrido en Norteamérica. Este desarrollo analítico se realizará en el siguiente segmento del capítulo.

Estados Unidos



Datos obtenidos de www.unctad.org

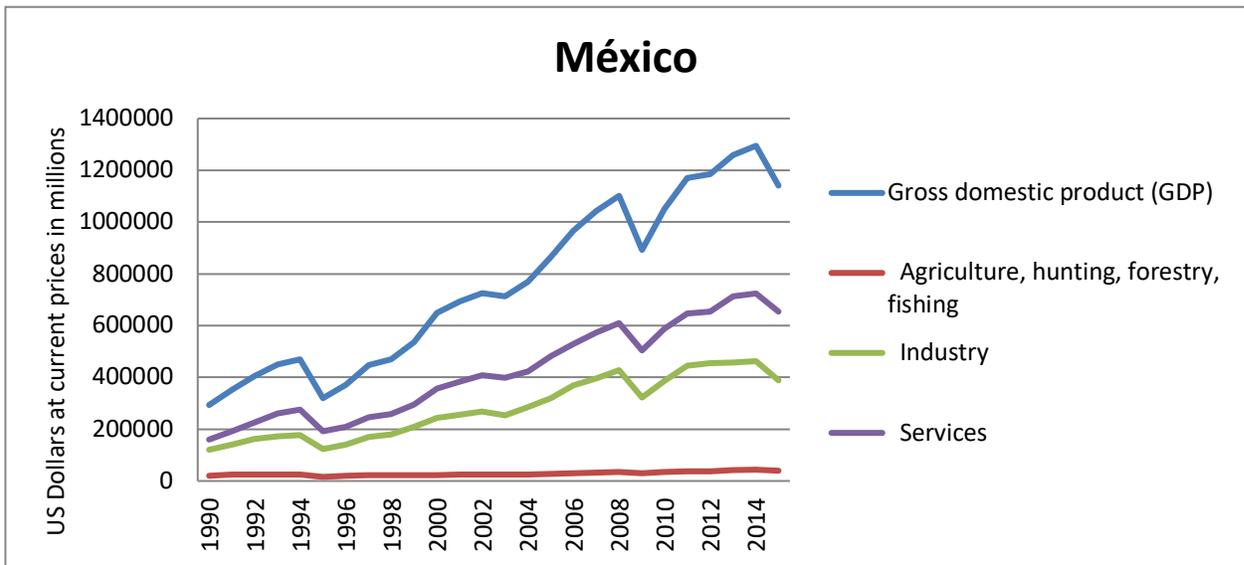
Las cifras estadounidenses son, por mucho, valores mayores en comparación con los otros dos miembros del TLCAN y algunos de UE. Por ejemplo, desde 1990 aún antes de que entrase en vigor el TLCAN el valor total del PIB de los Estados Unidos era de 6,010,634 millones de dólares, que es casi cinco veces mayor que el nivel de Canadá, comparación que nos permite ver la posición que tiene Canadá frente al nivel económico de los Estados Unidos, que incluso está en mejor posición que México.

En el periodo de la crisis financiera, Estados Unidos cayó pasando de 14,812,221 en 2008 a 14,515,125 en 2009, cuya caída no fue tan drástica como lo que pasó en la economía canadiense y la mexicana. El PIB de la unión americana siguió creciendo y en 2015 alcanzó los 18,139,554 millones de dólares.

- Agricultura: El sector primario desde 1990 hasta 2015 se mantuvo sumamente constante en 1990 con 91,240 millones de dólares y para 2015 alcanzó la cifra de 176,054, y así se mantuvo durante todo el periodo.
- Industria: El sector comenzó en 1990 en una cifra de 1,558,476, en 2007 creció a 3,195,878; cayó un poco en 2008 a un nivel de 3'186,783 y de ese momento hasta 2015 se mantuvo creciendo moderadamente alcanzando en 2015 los 3'611,107.5 millones de dólares.

- Servicios: El más importante de los sectores para el PIB estadounidense, las cifras de este sector respecto a otros países del mundo, es radicalmente mayor; aún así tuvo una tendencia creciente sin caer desde 1990 con un valor de 4,357,706, alcanzó en 2008 un nivel de 11,470,693, presentando una pequeña caída en 2009 a un valor de 11,446,227 y de ahí hasta el año 2015, alcanzando una nivel de 13,659,383. Recuperándose rápidamente.

México



Datos obtenidos de www.unctad.org

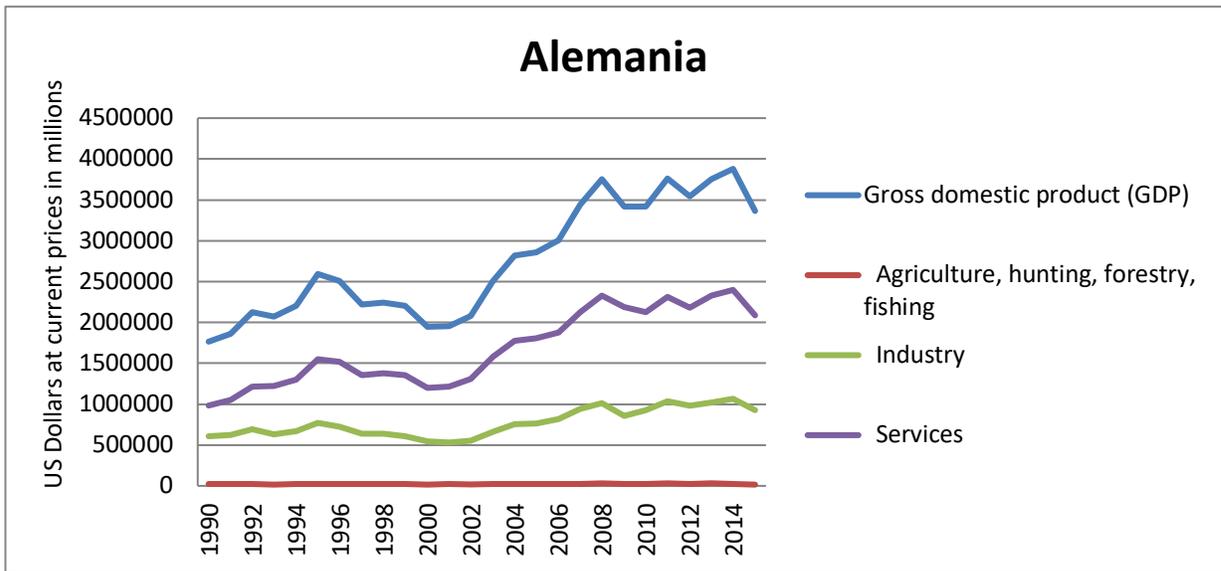
México siendo el país menor en valores económicos, valía para 1990, 293,358 millones de dólares; no pasó mucho tiempo con tendencia creciente cuando tuvo una caída importante. En el año 1994 la economía mexicana cayó de (1993) 450,231 a 275,151, sin embargo, siguió creciendo hasta 2008, año de la crisis financiera, momento en el que alcanzó un valor de 1,101,274 para el siguiente año cayó drásticamente a un nivel de 893,371; los años consecutivos la economía mexicana continuó creciendo de manera firme, en 2014 su valor era de 1,294,695 sin embargo, tuvo una caída poco pronunciada, llegando 1,140,724 millones de dólares.

- Agricultura: En 1990 tuvo un valor de 20,671 en 2001 hubo un pico donde este sector creció un poco, llegando a 25,439 millones de dólares, pero el máximo nivel alcanzado por este sector fue en 2014 y el valor fue de 43,573; cuya cifra es sumamente pequeña en comparación con EU y Canadá.
- Industria: El segundo sector más importante de la economía mexicana, cabe mencionar que su tendencia desde 1990 hasta 2015 ha sido creciente, con sus picos y caídas, pero de 1990 a 2008 fue creciendo a paso constante, alcanzando del 90 (159,884.2807) a 2007 lograr en 2008 396,146 millones de dólares; tuvo al año siguiente una caída de 72,863 mdd, después de este bache continuó su camino creciente hasta 2013 en un valor de 457,557 y de ahí a 2015 cayó hasta 389,637.

- Servicios: EL sector más importante de las tres economías norteamericanas, para el caso mexicano comienza, en esta serie, en el año 1990 con un valor de 159,884 igualmente que el sector anterior hubo momentos de importante crecimiento hasta 2008, alcanzando un valor de 609,560, teniendo una caída en 2009 donde su cifra fue de 504,146 mdd, de ese momento hasta 2014 la tendencia siguió siendo de crecimiento logrando un valor de 724,217 y cayendo en 2015 a 654,907.

4.1.2 EUROPA:

Alemania



Datos obtenidos de www.unctad.org

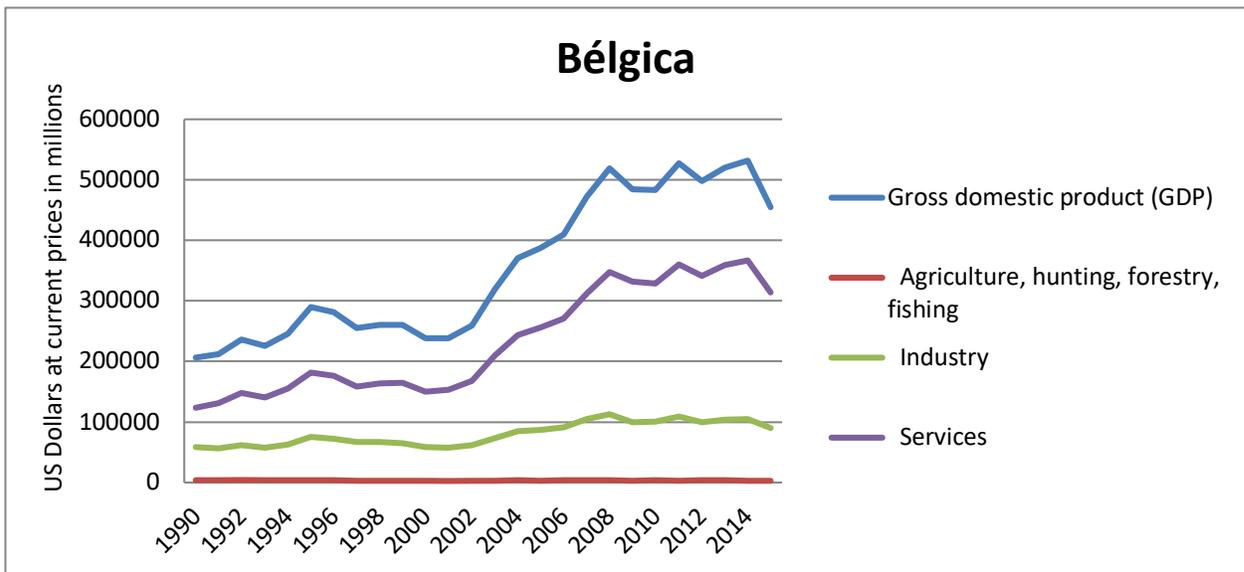
El PIB alemán, en cifras, es de los más altos de la Unión Europea; Sin embargo, por ejemplo, respecto al de los Estados Unidos, en 2015, Alemania valía 3,363,560 mdd, y el valor de la economía norteamericana era de 18,139,554, evidenciando la gran brecha que existe entre ambas naciones. En general, el comportamiento de la economía alemana ha sido sumamente inestable, de 1990 cuyo valor era de 1,764,944 mdd, subía hasta 1995 alcanzando una cifra de 2,591,447, pero de ahí a 2000 cayó hasta 1,950,631, de este año en adelante el PIB siguió creciendo consistentemente hasta 2008, alcanzando la mayor cifra en esta serie, en 3,752,505 millones de dólares, de ahí a 2015 la serie tiene un comportamiento bastante fluctuante, y en el 2015 cae considerablemente hasta alcanzar un valor de 3,363,600 mdd.

- Agricultura: Este sector no es representativo en el valor total del PIB de Alemania. El comportamiento del sector agrícola es totalmente plano con mínimas variaciones. El valor inicial en 1990 de dicho sector, fue de 20,431 y finalmente en 2015 valió 19,243 mdd. Teniendo crecimiento casi nulo en el periodo estipulado.
- Industria: En el año 1990 la industria alemana aportaba al valor total del PIB de dicho país, 605,861 mdd, creció hasta 1995 logrando aportar 772,782, de ahí en adelante, decreció en

2001 con un valor de 530,853. El mayor crecimiento comenzó en 2002 con una cifra de 552,248, hasta 2008 alcanzando un valor de 1,014,914 millones de dólares, cuyo crecimiento fue sumamente importante.

- Servicios: El sector terciario tiene la mayor aportación al PIB alemán, sin embargo, representa un comportamiento poco estable durante el periodo de 1990 a 2015. En 1990 los servicios alemanes estaban valorados en 983,166 mdd. Creció considerablemente hasta 1995 alcanzando un nivel de 1,551,100 millones de dólares. Desde 2001 hasta 2008 pasaron de 1,211,658 a 2,330,823 casi duplicando el valor del sector en siete años, por desgracia en el periodo siguiente hasta 2015 cayó a 2,085,153 millones de dólares.

Bélgica



Datos obtenidos de www.unctad.org

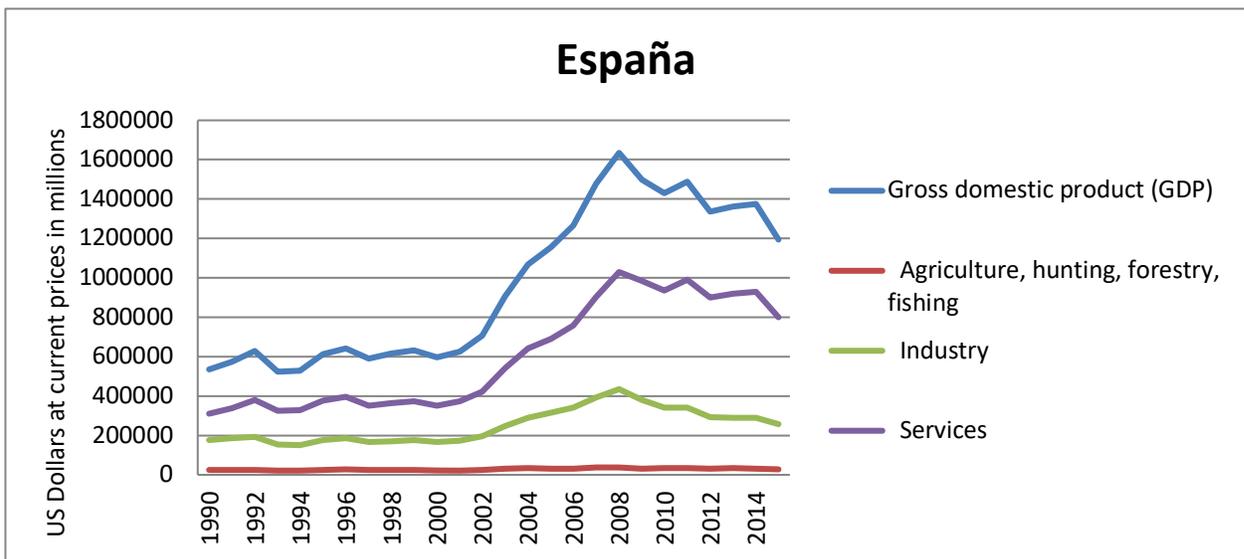
La economía belga ha tenido un comportamiento muy fluctuante desde 1990 hasta 2015. Con un periodo de importante crecimiento entre 1999 valiendo 260,195 mdd, y alcanzando su pico más alto en 2008 cuando alcanzó el valor de 518,645 millones de dólares; que es el doble del valor de 1999. La menor cifra fue la registrada en 1990 cuando su valor fue de 206,428, y mantuvo un nivel de crecimiento bastante pronunciado hasta 2008, de ahí a 2009 cayó a 484,523 que no fue una caída tan pronunciada, así continuó fluctuando hasta 2015 cuando si hubo una importante pérdida pues alcanzó la cifra de 455,107 mdd.

- Agricultura: Al igual que todos los otros países este es el sector que tiene menos cambios en su comportamiento, el valor de la economía de Bélgica recibe una mínima aportación proveniente del sector primario. El valor que tenía en 1990 era de 4,117 millones de dólares, en 2015 alcanzó a valuarse en 3,044 teniendo una ligera pérdida.
- Industria: Este sector tuvo un comportamiento bastante estable en el periodo analizado, en general su tendencia fue de crecimiento, en 1990 valía 58,225 mdd, el mayor crecimiento

se manifestó en 2007 valuándose en 105,241, de ahí al año 2015 el crecimiento fue constante y alcanzó un valor de 90,362 mdd.

- Servicios: Finalmente se analiza el sector que aporta más al total del PIB belga, su comportamiento es muy semejante al del PIB total, debido al nivel que aporta a este indicador. De 1990 hasta 1999 el sector servicios se mantuvo con cierta estabilidad, cayendo en 1999. Después de 1999 valiendo 165,104 mdd, hasta alcanzar 347,800 en 2008. De esa fecha a 2013 alcanzó un nivel de 359,161 y finalmente cayó en 2015 a una cifra de 314,013 millones de dólares.

España



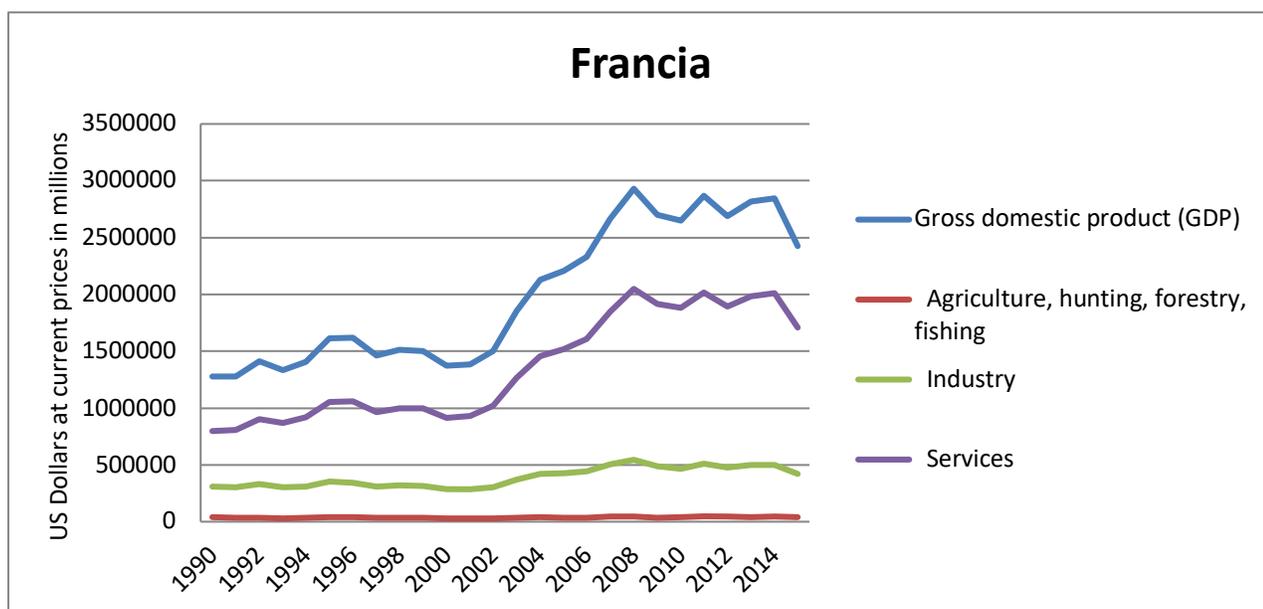
Datos obtenidos de www.unctad.org

Los valores del PIB español tienen un pico muy pronunciado entre 2000 y 2008, año que tiene la cifra con el valor más alto registrado. En 1990 valía 535,070 mdd hasta 2001 cuando su cifra fue de 625,970; de 2002 cuando se estimaba en un valor de 705,178 hasta 2008 logrando llegar a 1,635,050, el cual fue el valor más alto, de ahí a 2015 este indicador únicamente decrecía, y en el último dato de la serie su valor fue de 1,192,955 millones de dólares con tendencia a decrecer.

- Agricultura: Específicamente este sector, al igual que el del resto de los países analizados, es el menos representativo en el total del PIB. Su valor inicial fue de 26,147 millones de dólares en 1990, y en 2015 alcanzó un valor de 27,731. Teniendo un ligero crecimiento, pero en general, manteniendo un crecimiento estable.
- Industria: Por su parte, este sector después de mantenerse constante y no crecer significativamente, en 2001 con un valor de 174,624 mdd, hasta 2008 alcanzó la cifra de 435,141, la cual fue la más representativa del periodo, de 2009 hasta 2015 la tendencia decreció notablemente hasta alcanzar los 255,813 millones de dólares.
- Servicios: Al igual que el país anterior, España recibe la mayor aportación en su PIB total, de parte del sector servicios. Su crecimiento más importante se presentó entre el año 2000 y

2008, pues creció de 351,901 a 1,029,848 mdd. Al igual que el PIB entre 2009 y 2015 lo único que ocurrió en el sector fue una caída hasta llegar, en 2016 a un valor de 798,678 millones de dólares.

Francia



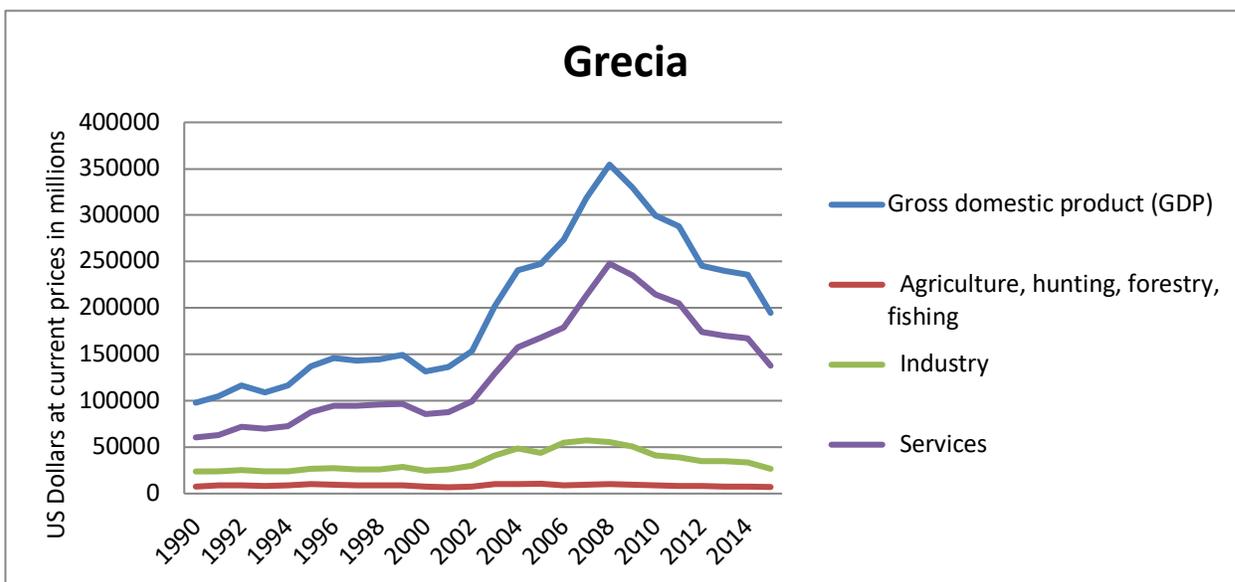
Datos obtenidos de www.unctad.org

El crecimiento de la economía francesa es realmente importante, y logró mantenerse por un periodo considerable de tiempo, sin embargo, al igual que los otros países anteriores, sucumbió ante los efectos de la economía globalizada y los efectos en cadena que un problema dentro de un país afecta a otros con los que tiene relación económica o comercial en algún grado. Evidentemente, Francia pertenece a un grupo de países cuyas relaciones comerciales y económicas son sumamente estrechas.

- Agricultura: En comparación con los otros países, el crecimiento francés ha sido igualmente constante, su valor en 1990 equivalía a 40,056 millones de dólares y al final del período, en 2015, fue de 44,038 mdd. Se observa que en realidad tuvo un crecimiento muy poco significativo.
- Industria: Por su parte el sector industrial, tampoco presentó muchas variaciones, el periodo en el que tuvo mayor crecimiento fue entre 2001 y 2008, valuándose en 305,337 al principio del periodo de crecimiento, hasta alcanzar un valor de 544,698 en 2008. De ese momento hasta 2015 el crecimiento se mantuvo constante, y finalizó en un valor de 498,788 millones de dólares.

- Servicios: Es el sector con mayor participación del país, su valor inicial fue de 797,602 en 1990, el pico más alto lo tuvo en 2008 alcanzando una cifra de 2,048,739 mdd . De ese año en adelante el crecimiento fue poco representativo, y en 2015 su valor fue de 1,708,583 millones de dólares. A pesar de que es el sector con mayor participación en el PIB total del país, también sufrió repercusiones debido a la inestabilidad de la economía global. Lo cual se vió representado en el último periodo de la serie en la gráfica.

Grecia:



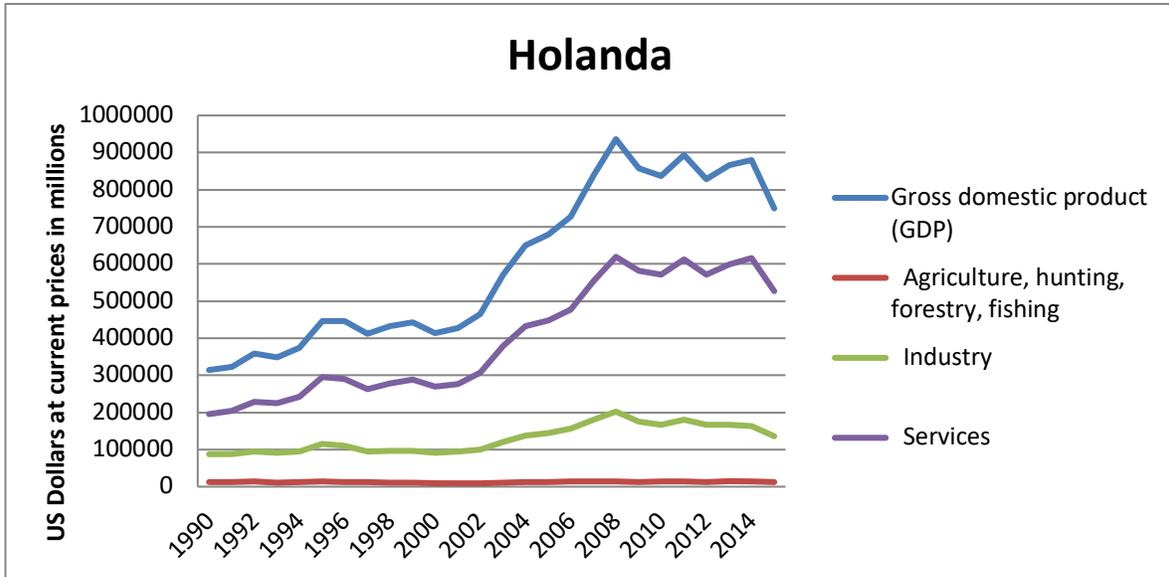
Datos obtenidos de www.unctad.org

El nivel de crecimiento de la economía de griega tuvo un crecimiento sumamente importante, al igual que España, desde el año 2000 hasta 2008, donde fue su máximo pico, cuyo valor fue de 354,474 mdd. Por desgracia la caída fue mucho más abrupto pues en 2015 llegando a una cifra de 194,860 millones de dólares.

- Agricultura: De igual manera que sucedió en el resto de países este es el sector con menor nivel de aportación al total del PIB nacional, su crecimiento tampoco fue muy relevante, su mayor incremento fue en 2005 donde alcanzó el valor de 10,615 mdd de ahí en adelante, su crecimiento fue monótono y la cifra final alcanzada para 2015 fue de 7,082 millones de dólares.
- Industria: Este pequeño sector griego, tuvo una etapa de ligero crecimiento entre 2001 y despegó, para alcanzar su máximo nivel en 2007 con un valor de 57321 mdd, de ahí en adelante sufrió una caída y siguió con esa tendencia. En 2015 se estimaba que aportó al PIB nacional unos 26,990 millones de dólares.

- Servicios: Este es el sector con mayor aportación al total del PIB griego. Es el que también, ha tenido un comportamiento más semejante al PIB total. Su mayor crecimiento se dio durante el periodo de 2001 a 2008, siendo este el año con el valor más alto estimado en la serie de este análisis, y cuya cifra fue de 247,747 mdd, desafortunadamente también los servicios cayeron estrepitosamente en 2009 y siguieron esta tendencia decreciente hasta llegar a un valor de 137,942 mdd en 2015.

Holanda

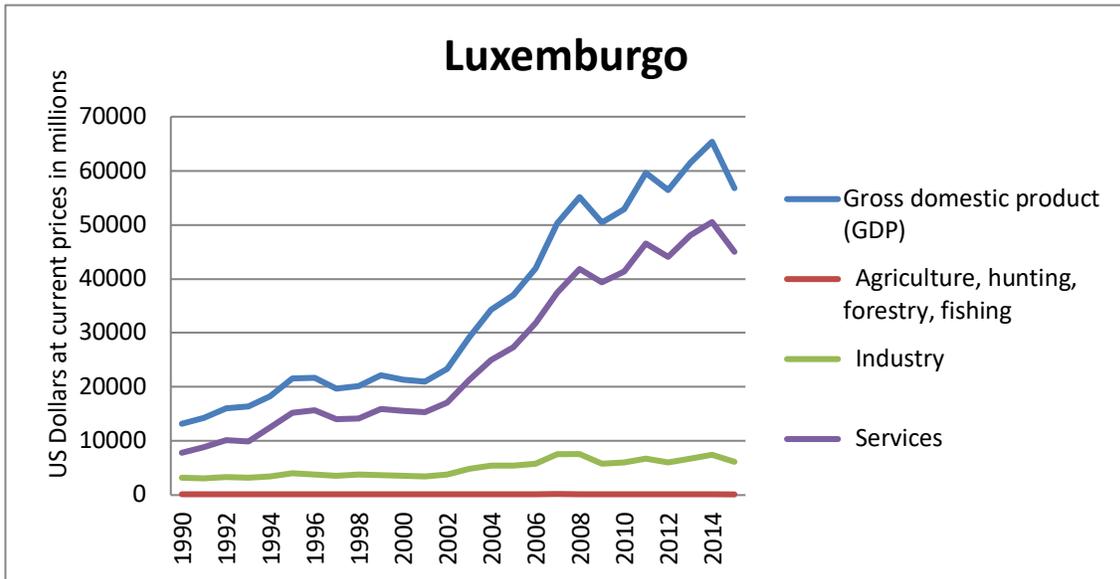


Datos obtenidos de www.unctad.org

El proceso de crecimiento de la economía holandesa tiene mucha relación con lo ocurrido en las economías española, belga y griega, pues presentan un periodo de crecimiento muy pronunciado, y pocos años después tienen una caída muy importante. De igual manera existe una importante relación del sector servicios con el PIB total del país.

- Agricultura: Es el sector cuya participación tiene la menor implicación en el total del PIB del país, su comportamiento tuvo variaciones mínimas, siendo su valor menor en el año 2000 con un valor de 9,247 y el año con el valor más alto fue en 2013, con un valor de 14,868.
- Industria: La industria holandesa presentó un comportamiento estable pero con ligera tendencia creciente entre 2001 (94,473 mdd) y 2008 (202,281 mdd), a partir de 2009 hasta 2015 la línea de industria comenzaba a descender y alcanzó, finalmente, en 2015 un valor de 135,020 mdd.
- Servicios: Al igual que el comportamiento del PIB total de país, su comportamiento es fluctuante, con su mayor crecimiento entre el año 2000 con un valor de 269,625, y en 2008 logró su mayor cifra estimada en 619,176.2974 mdd. Después de ese periodo, al igual que el PIB comenzó a fluctuar con tendencia a la baja, el valor de 2015 fue de 526,976 mdd.

Luxemburgo



Datos obtenidos de www.unctad.org

El caso de la economía de Luxemburgo presenta un crecimiento importante en un periodo de tiempo no muy largo. En 1990 el valor de la economía de Luxemburgo valía 13,192 mdd en 2014 alcanzó una cifra de 65,372 mdd, la cual logró alcanzar a pesar de algunas bajas en este periodo, en 2015 volvió a caer, llegando a 56,802 mdd, a pesar de su caída el crecimiento total fue aun más significativo.

- Agricultura: Es un pequeño sector cuya mayor aportación al PIB total del país fue de 208 mdd en el año 2007. En 1990 fue de 3,098 y en 2015 de 125 mdd.
- Industria: Este es el segundo sector más pequeño, su valor más bajo fue de 3,160 mdd, tuvo un crecimiento sostenido pero sin dar ningún salto importante, en 2007 alcanzó una cifra de 7,539 mdd de ahí en adelante el comportamiento del sector ha sido constante sin grandes variaciones.
- Servicios: Sin duda el sector más representativo del total de la economía del país, su comportamiento está estrechamente relacionado con el del PIB total, el mayor crecimiento registrado en esta serie se dio entre 2001 y 2014, cuando pasó de 15,373 a 50,513 mdd, hubo un par de caídas en 2009 y 2011.

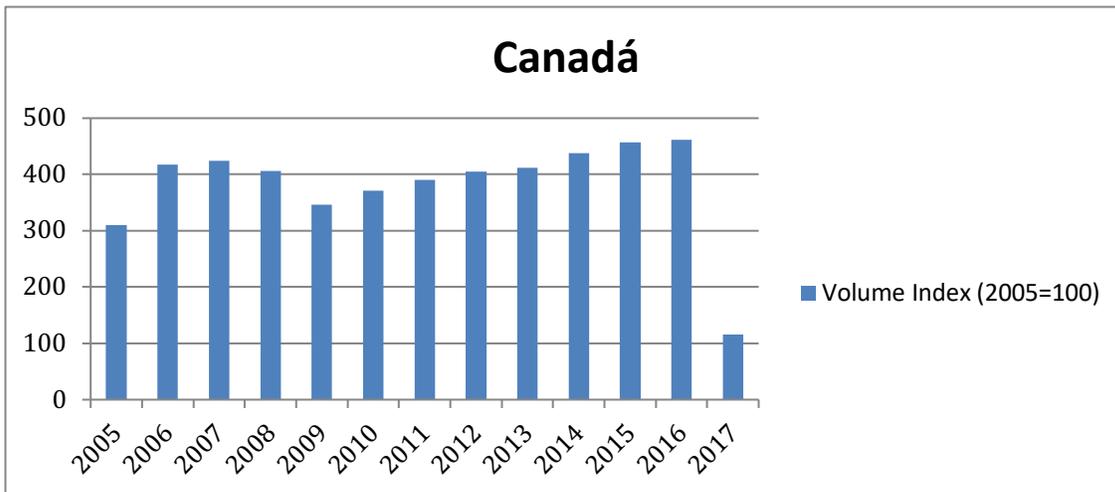
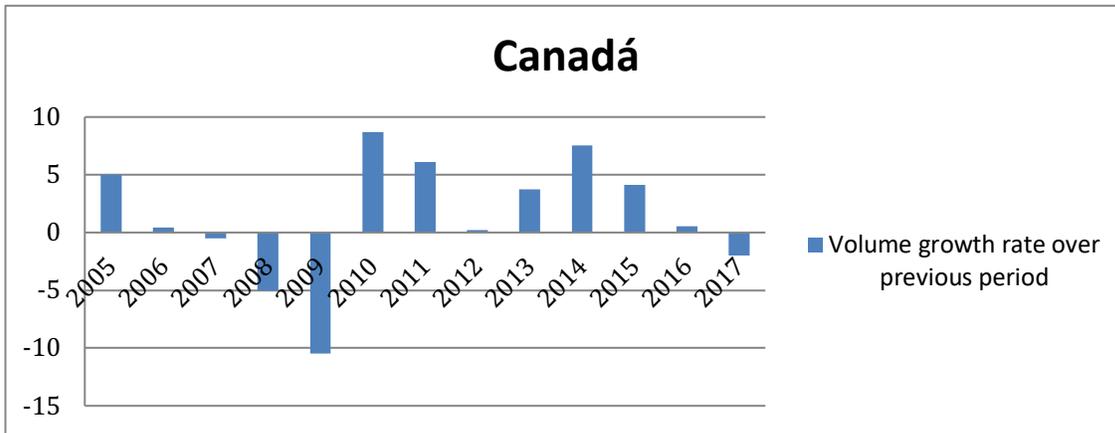
4.2 INDICADORES DE COMERCIO

A continuación se hace un análisis más detallado de los indicadores de comercio específicos de cada país para tener un panorama más claro, sustentado con las cifras necesarias, del efecto que tuvo en cada nación el integrarse a un acuerdo comercial.

Los datos que se utilizan son el índice de crecimiento total del comercio con base en el año 2005, y la tasa de volumen de crecimiento del comercio respecto al año exterior; es decir; que tanto porcentaje –respecto al año anterior- se incrementó el volumen del comercio total del país.

4.2.1 NORTEAMÉRICA

Canadá



Datos obtenidos de www.unctad.org

El comercio en Canadá, después de 11 años de entrar en vigor el TLCAN, tiene indicadores de comercio bastante constantes, es decir, no hubo un incremento muy representativo. Lo importante de este indicador, es rescatar que el volumen de comercio es mucho menor que la cifra de los Estados Unidos, razón que complica el acercamiento en relación de integración económica con su vecino al sur.

La cifra de comercio canadiense registrada en 2007 fue de 425 mdd, su comportamiento hasta 2016 fue de un crecimiento moderado alcanzando los 462 millones de dólares, los datos registrados para 2017 no son significativos pues solo reflejan el valor del primer trimestre del año.

Si observamos el comportamiento del índice de tasa de crecimiento respecto al año anterior, se tiene que por desgracia para el país anglosajón, tiene muchos periodos con una tasa negativa y algunas con un crecimiento casi nulo. El ejemplo de esto es el periodo que abarca 2008 y 2009 donde las cifras son negativas, de -5.028 y -10.4900 respectivamente. Esto puede deberse a un comportamiento deficitario de su balanza comercial, es decir, países externos no demandan sus productos nacionales. Aquí se puede añadir, entonces, que los acuerdos comerciales no implicaron un efecto de creación de comercio entre ellos.

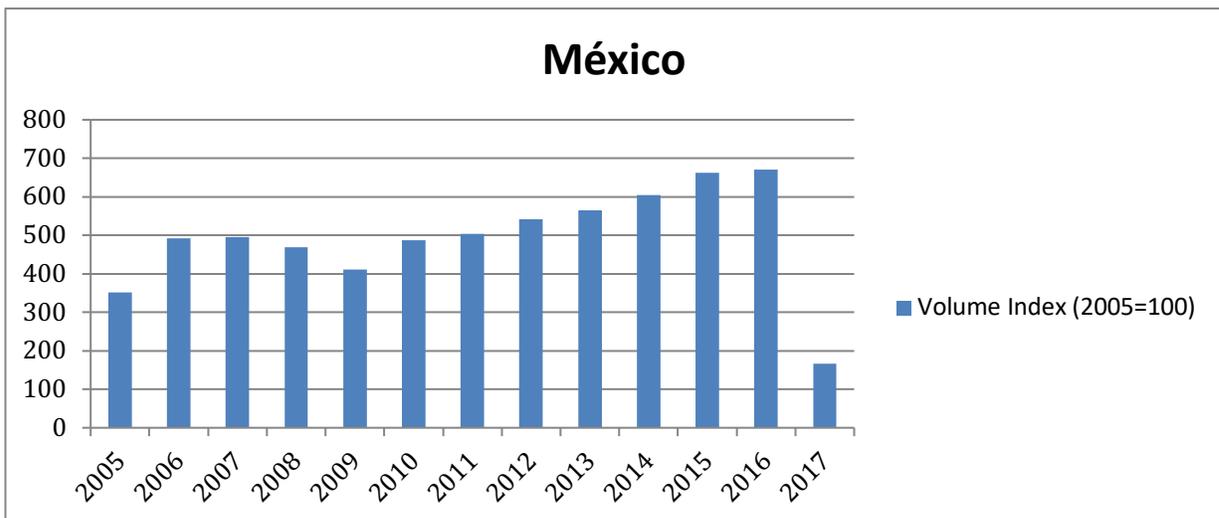
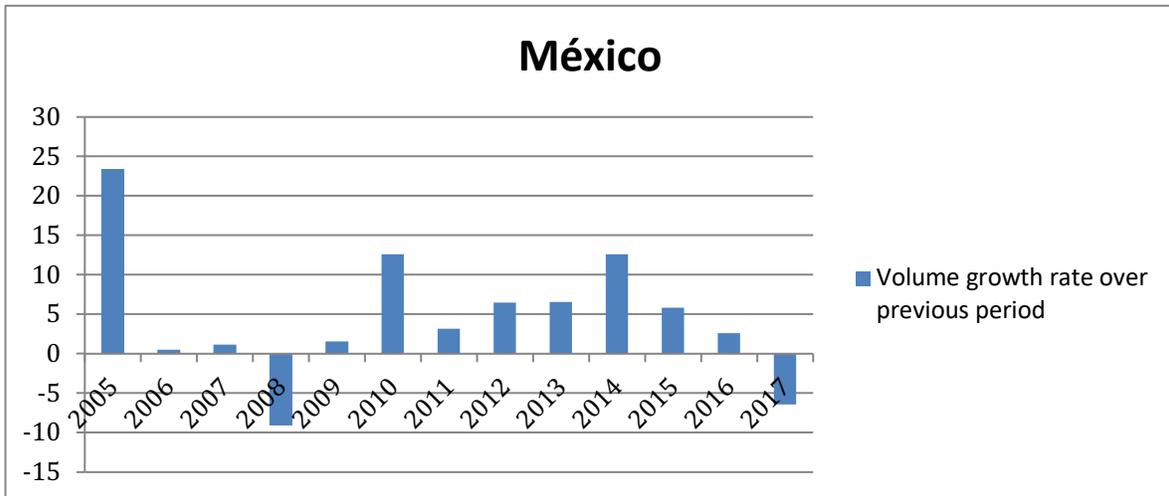
Estados Unidos



Datos obtenidos de www.unctad.org

La situación comercial de los Estados Unidos es muy privilegiada en comparación con el resto del mundo. El comportamiento de sus datos es bastante estable y no presenta grandes variaciones en general. En 2005 su cifra de índice de comercio fue de 317., siendo el menor valor de la serie. Los años siguientes, 2009 fue el año con la cifra que menos crecimiento marcó, y alcanzó un valor de 445. Hasta 2016 el volumen de comercio estadounidense es de 600 mdd. Ahora bien, al analizar la tasa de crecimiento respecto al año anterior, los Estados Unidos tuvieron cifras negativas los años 2008 y 2015, con valores de -3.407 y -3.797 respectivamente, su mayor tasa de crecimiento fue registrada en 2010 y fue de 11.048.

México



Datos obtenidos de www.unctad.org

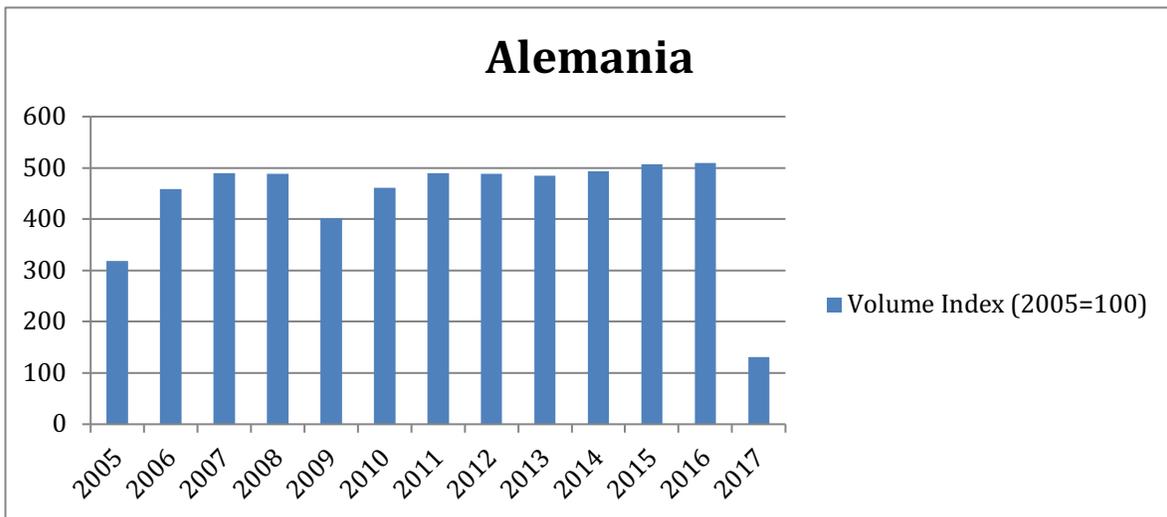
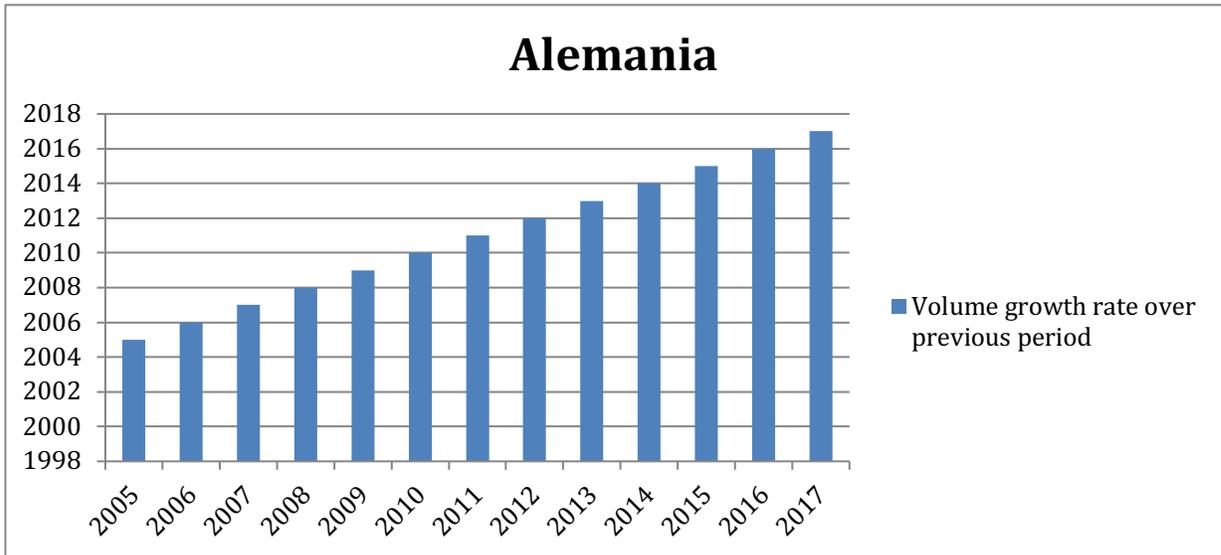
México al igual que Canadá no tiene cifras de comercio tan imponentes como las de la unión americana, sin embargo, su comportamiento ha sido muy constante y con tendencia creciente en los últimos años. Como se ha mencionado con anterioridad, el efecto de la crisis norteamericana afecto de manera muy cercana a la nación mexicana pues su principal socio comercial es su vecino al norte, por ello se aprecia que en 2009 el volumen del comercio mexicano se hace más pequeño, cuyo valor fue de 411, de 2010 a 2016 el volumen de comercio no ha hecho más que crecer, en medida moderada, pero de manera constantes. El último registro anual de la serie fue de 670.

Ahora bien, considerando su indicador de crecimiento de volumen de comercio respecto al crecimiento del año anterior, el caso mexicano al igual que los otros anteriores presenta muchas variaciones y cifras negativas. La registrada en 2007 es la menor de todas, con un valor de 1.139, y

por su parte, el registro más alto fue el obtenido en 2005 con un valor total de 23.391, siendo este el año con mayor impacto comercial con el resto del mundo.

4.2.2EUROPA

Alemania



Datos obtenidos de www.unctad.org

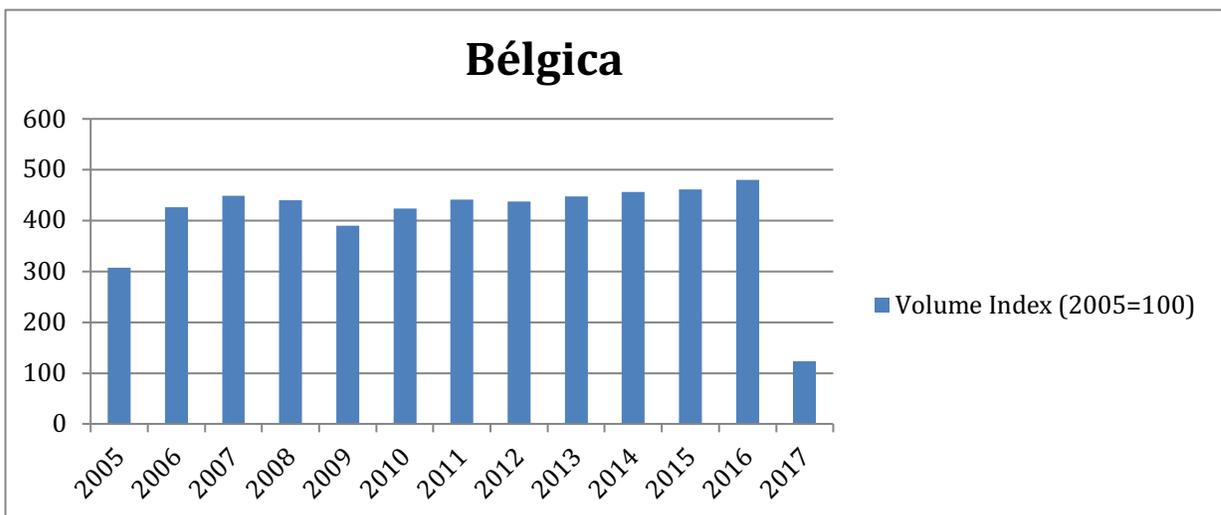
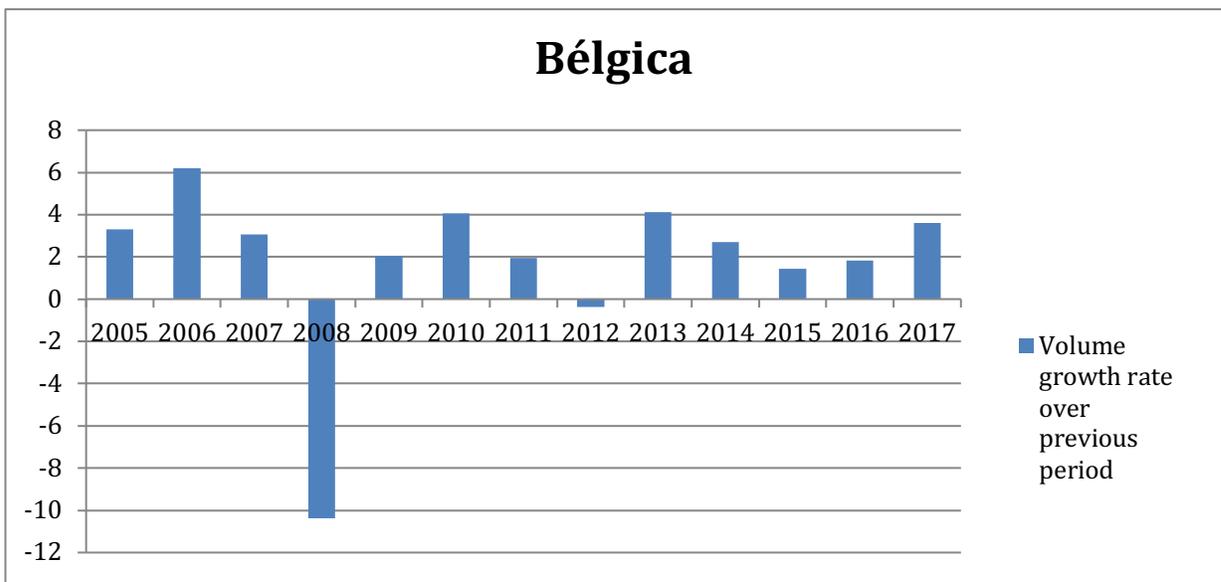
El comportamiento alemán es el más privilegiado de la UE, sus números son más consistentes, es decir, no tienen números negativos y su crecimiento es constante, a diferencia del caso griego que tampoco tiene cifras negativas.

Se observa que de 2005 hasta 2016, en general tiende a aumentar ligeramente el volumen de comercio alemán. Entre 2008 y 2009 hay una caída pasando de un valor de 488 a 401, siendo este

el periodo con mayor pérdida. Desde 2010 a 2016 en general, no hay variaciones teniendo valores de 461 y 510 respectivamente.

En cuanto al índice de crecimiento el comportamiento general de Alemania fue de un constante crecimiento, iniciando el periodo en 2005 con un valor de 8.791 y llegando a valuar en 2016 con una cifra de 1.125, el cual se entiende como un importante incremento de volumen de comercio alemán con el resto del mundo, incluso en el periodo de crisis financiera (2008-2009) a diferencia del resto de países contenidos en este análisis, no tuvo consecuencias negativas en sus números.

Bélgica

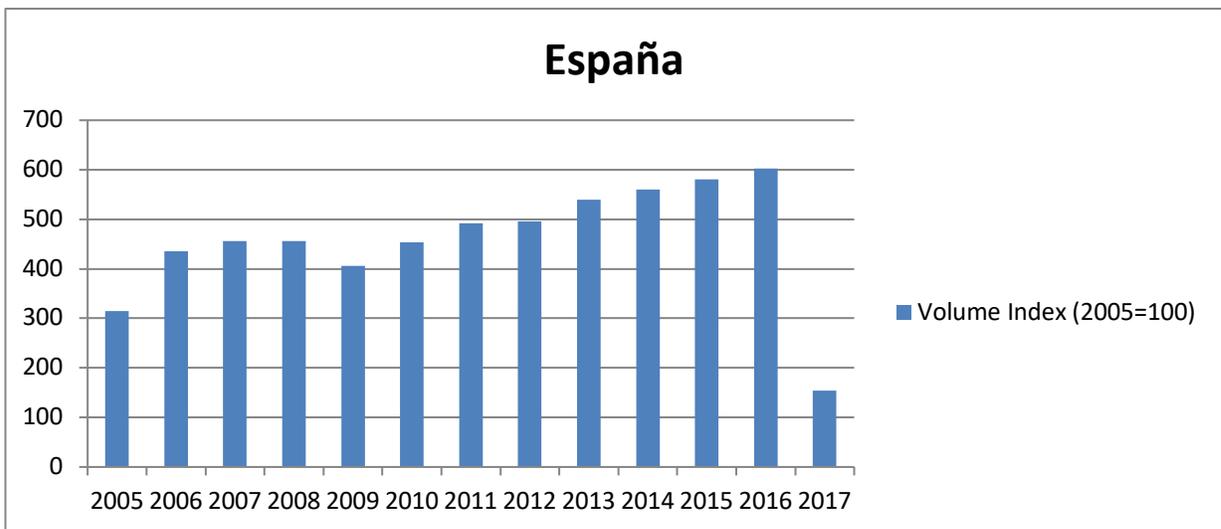
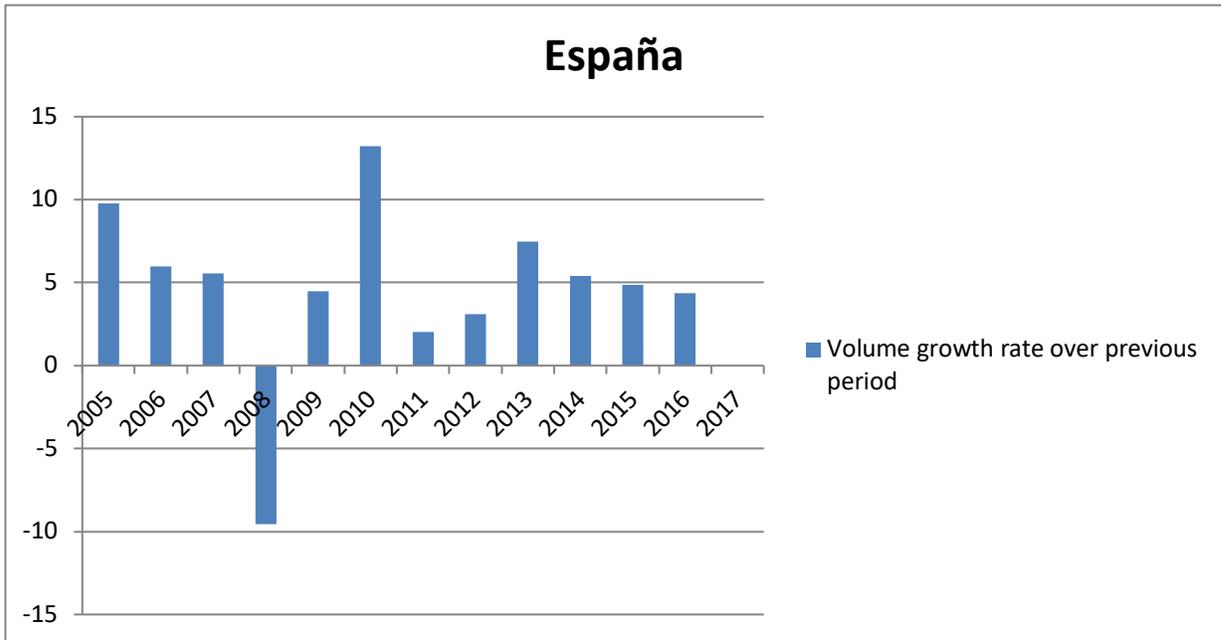


Datos obtenidos de www.unctad.org

Bélgica es un pequeño país que conformó parte del BENELUX, proyecto inicial integrador europeo. En cuanto al tema de comportamiento comercial, se observa un comportamiento con fluctuaciones, y pérdidas muy significativas en 2008. El mayor crecimiento es manifestado entre 2005 y 2006 cuyos valores fueron de 307 y 426. En este caso si hubo repercusiones negativas en 2009 pues su tendencia creciente cayó a un vaor de 390. Entre 2010 y 2016 solo encontramos incrementos en el índice del volumen comercial belga, pasando de valuarse en 424 hasta alcanzar la cifra de 480.

Si se analiza la tasa de crecimiento del volumen comercial de Bélgica, se observa un comportamiento muy complicado y negativo. El peor comportamiento fue el registrado en 2008 cuyo valor fue de -10.367, su recuperación entre 2009 y 2011 tuvo cifras de 2.041, 4.0433 y 1.957 en ese orden de manera respectiva, pero en 2012 otra vez presentó un valor negativo, -0.371. De 2013 en adelante el comportamiento comercial belga ha crecido siendo sus mejores periodos, 2013 y 2016 con valores de 4.120 y 1.832. Sin embargo, el periodo entre estos dos fue de caídas, afortunadamente el último año registrado representa una recuperación para el país belga.

España

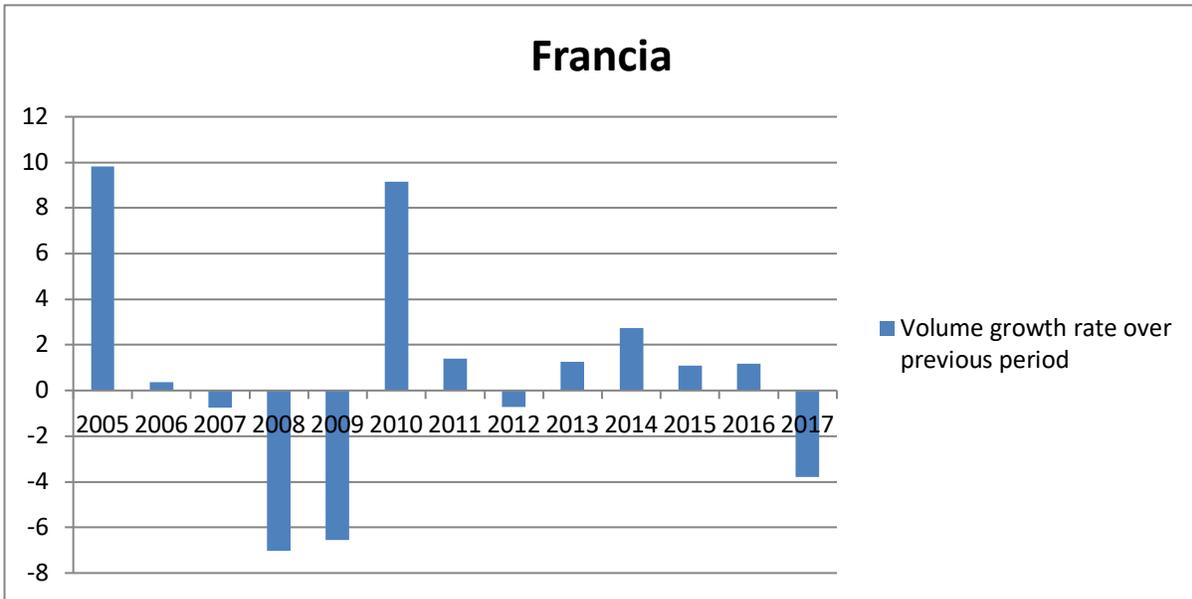


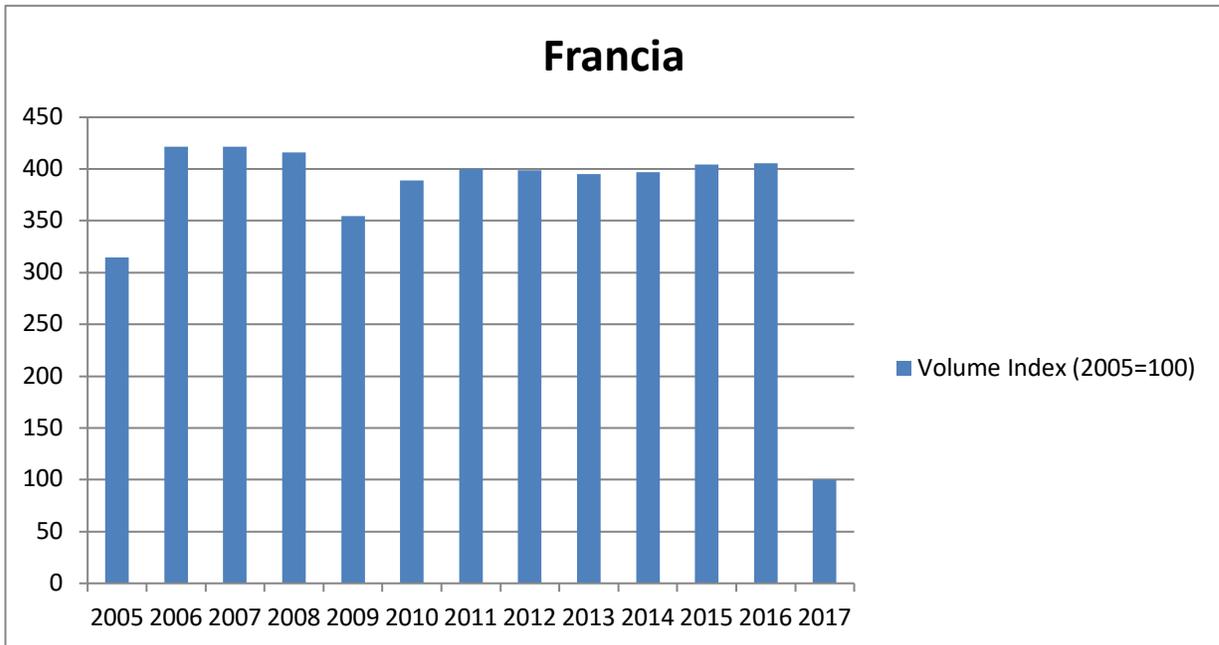
Datos obtenidos de www.unctad.org

España es un pequeño país cuyos indicadores comerciales presentaron caídas pero se recuperaron y conservaron una tendencia creciente hasta el final del periodo. El mayor salto fue entre 2005 y 2006 pasando de 314 a 435, los años consecutivos el crecimiento tuvo pocas variaciones, pero en 2009 hubo una caída, la más pronunciada del periodo llegaron a un valor de 406. Desde 2010 hasta 2016 los datos españoles se incrementaron paulatinamente y pasaron de 453 a 602, lo cual fue un crecimiento destacable.

En cuanto a tasa de crecimiento comercial, el año con menor bonanza fue, precisamente 2009 con una tasa negativa de 9.543, pero el año que más crecimiento hubo respecto al periodo anterior fue 2010 con una tasa de 13.230.

Francia



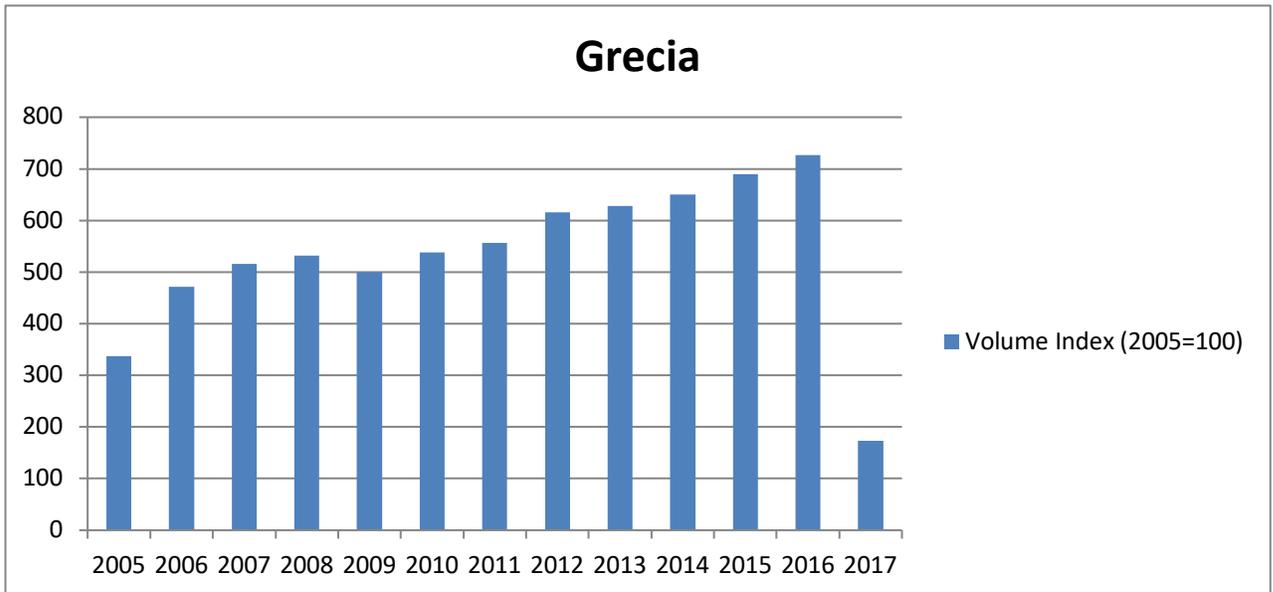
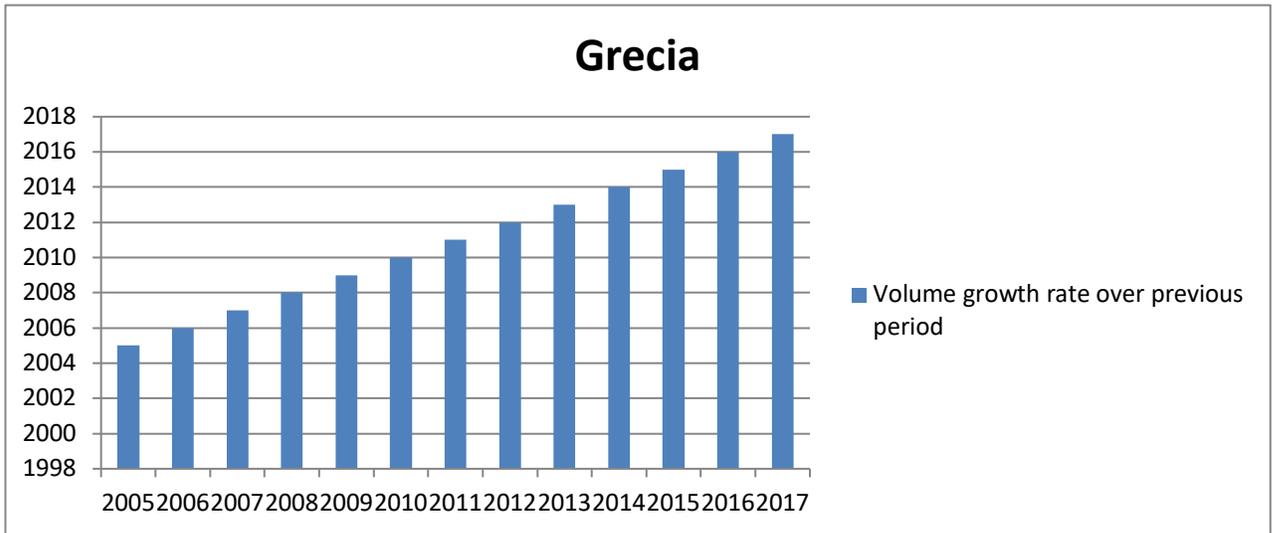


Datos obtenidos de www.unctad.org

El caso francés tampoco ha sido muy estable, en cuanto a indicadores comerciales. Aunque su índice de volumen tiene un comportamiento de crecimiento, los momentos de caída también causaron estragos. En 2005, para llegar a 2006 se puede ver que el comercio en Francia dio un salto grande pasando de 100 a 422, los periodos consecutivos el crecimiento fue muy constante, y al igual que la mayoría de los países de este estudio, en 2009 tuvo una estrepitosa caída alcanzando la cifra de 355. En general el periodo termina con este comportamiento constante con casi ningún crecimiento.

En cuanto a su tasa de crecimiento respecto al año anterior es sumamente fluctuante, su tasa inicial, es decir la registrada en 2005 fue de 9.831 la caída para 2006 fue relativamente significativa, llegando a una cifra de 0.3647, aunque es una cifra positiva, el comportamiento decreciente de dicha serie no mejoró en los años posteriores, la mayor pérdida se registró en 2008 y cayó a -7.023; posteriormente su recuperación fue lograda en 2010 logrando un valor de 9.149. Los años consecuentes el comercio francés tuvo muchas fluctuaciones, y en 2016 su valor fue de 1.163, la cual a pesar de ser una cifra positiva, es un valor sumamente pequeño.

Grecia

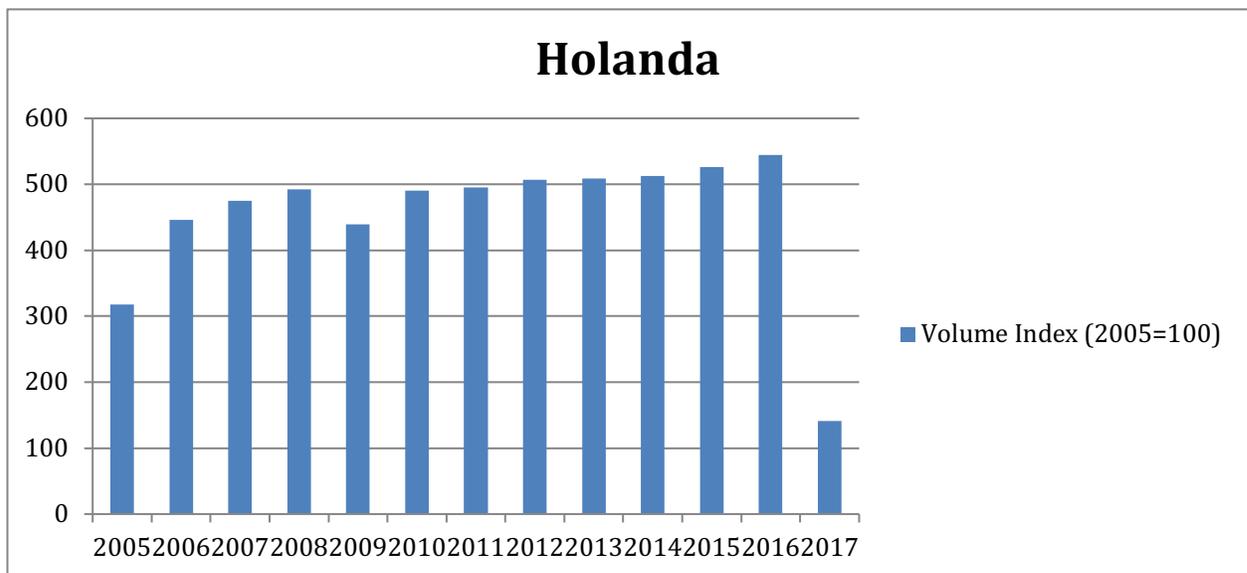
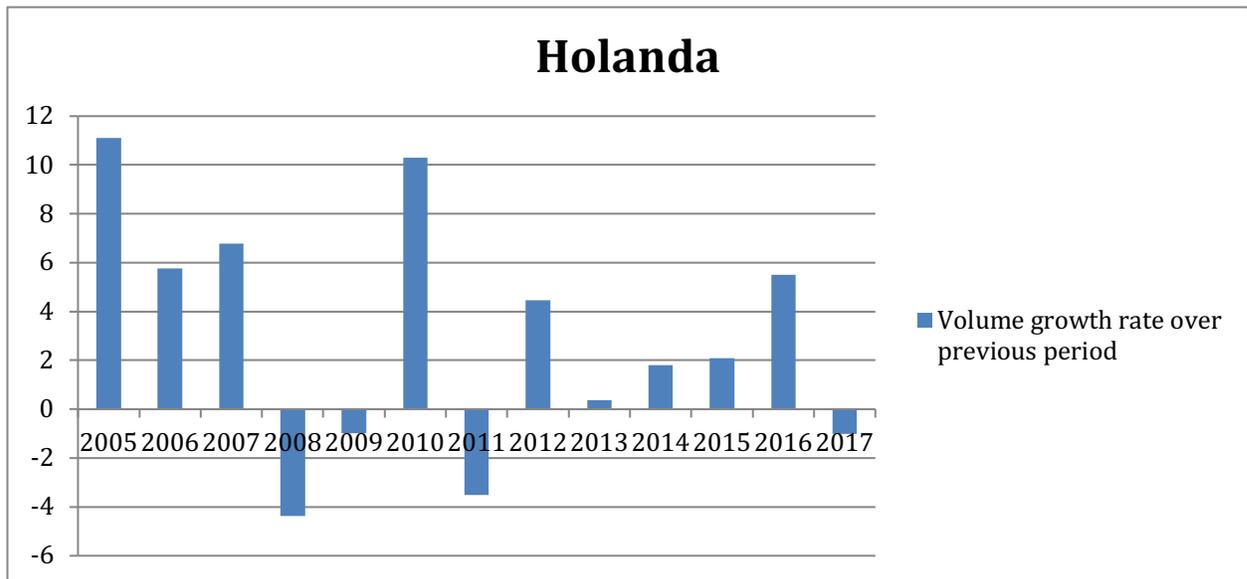


Datos obtenidos de www.unctad.org

La economía griega, a pesar de ser una de las más pequeñas de la UE, manifestó un comportamiento muy estable en el periodo analizado. El volumen de comercio griego aumentó conforme el periodo se desarrollaba, la cifra inicial de la serie fue valuada en 337 y dio un imponente salto el siguiente año llegando a 472, los periodos subsecuentes el crecimiento fue constante, aunque entre 2008 y 2009 hubo un pequeño decrecimiento pasando de 531 a 500; de ese momento en adelante el comercio de Grecia siguió creciendo de manera constante hasta alcanzar en 2016 un valor de 726.

Su tasa de crecimiento de comercio respecto al año anterior, fue creciente en todo el periodo, en ningún año tuvo pérdidas o disminuyó, y sus cifras fueron de un valor inicial en 2005 de 18.077 a uno al final de esta serie de -0.710.

Holanda

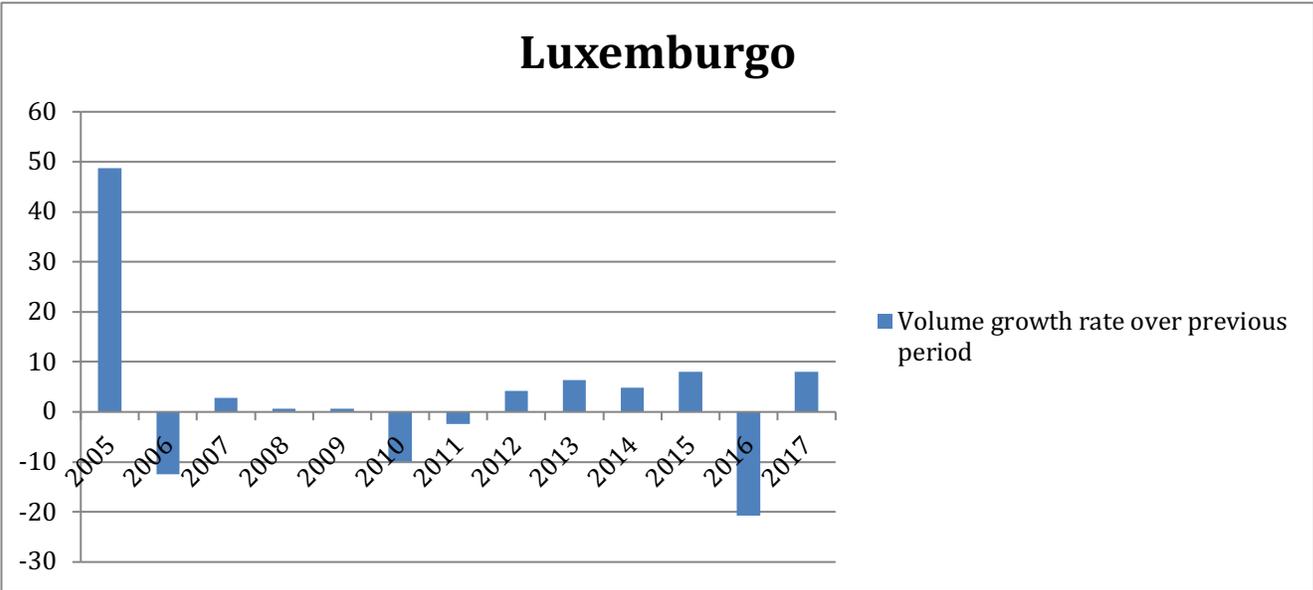


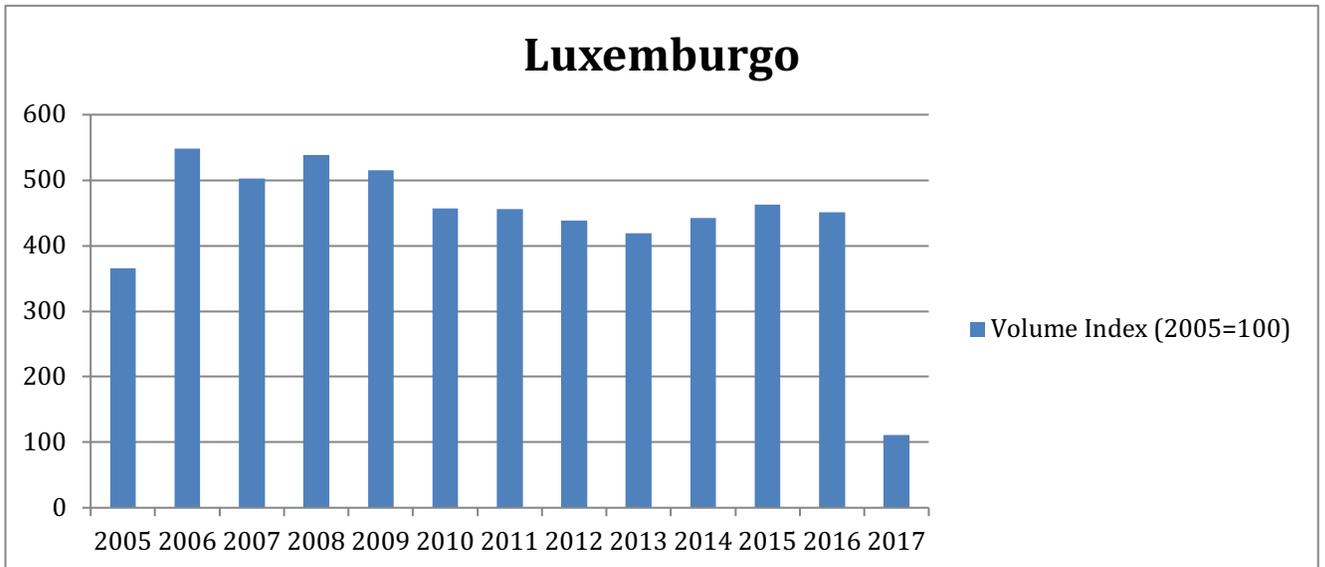
Datos obtenidos de www.unctad.org

Holanda también fue uno de los países involucrados en el inicial proyecto de integración europea llamado BENELUX. En general el comercio holandés tuvo un comportamiento creciente, sin embargo, durante el periodo de la crisis financiera norteamericana tuvo una ligera depresión, y entre 2008 y 2009 los valores del índice de volumen de comercio pasó de valer 492 a 439; en adelante Holanda tuvo un comportamiento con menores fluctuaciones, y en después de recuperarse en 2010 llegando a 491, su tendencia positiva lo llevó a alcanzar una cifra de 544 en 2016.

El comportamiento del índice de crecimiento respecto al año anterior no fue tan estable como el de volumen de comercio. Por ejemplo, el salto que tuvo entre 2005 y 2006 fue de 11.10216849 hasta 5.768, así consecuentemente hubo muchas variaciones, por ejemplo, la caída más significativa fue en el año 2008 con un dato de -4.361, en 2009 fue de -0.994, y finalmente en 2010 se recuperó volviendo a los valores positivos con una cifra de 10.294, es decir, hubo un incremento muy importante después de la caída de 2008. Este país tuvo una cifra final muy buena en 2016, de 5.496.

Luxemburgo





Datos obtenidos de www.unctad.org

El comportamiento del comercio de Luxemburgo, no tiene demasiadas diferencias con lo registrado en los anteriores países europeos. Este también fue uno de los países pioneros en el tema de negociación por la integración europea. En el crecimiento del volumen de comercio luxemburgués no hay fluctuaciones, en general el comportamiento tiene una marcada tendencia creciente, aunque no lo hace a niveles muy significativos, si lo hace de manera constante. Definitivamente hay una pequeña depresión entre 2009 y 2013, donde comienza la recuperación en el terreno comercial del país. Posteriormente Luxemburgo sigue creciendo y en 2016 su cifra de crecimiento fue de 451.

Por su parte el índice que representa la tasa de crecimiento de comercio respecto a su año inmediato anterior, definitivamente se observa un comportamiento muy fluctuante. En 2005 el valor inicial fue de 48.776, dato que implica un incremento muy importante en el comercio de Luxemburgo respecto al obtenido en 2004. Durante el periodo analizado, las cifra de menor crecimiento fue la de 2016 con un valor de -20.720, cifra muy contrastante con lo alcanzado en 2005.

CONCLUSIONES FINALES

Todo el desarrollo teórico de este esbozo fue diseñado para demostrar que el proceso de integración económico más allá de regirse por condiciones económicas, se determina a partir de muchas consideraciones políticas.

Los datos utilizados en el análisis están desarrollados para sustentar que las economías incluidas en el desarrollo teórico tienen muchas asimetrías y diferencias económicas entre sí. A pesar de que cuentan con cierta vecindad entre ellos, ciertas características de dichos países han impedido que las negociaciones de integrar más a las naciones involucradas en los acuerdos, especialmente en el tamaño de las economías implicadas.

Existen, según la teoría de Viner, dos conceptos que pueden resultar a partir de un proceso de integración entre algunos países, según el autor puede haber creación o desviación de comercio. Observando los datos del capítulo final, se observa que a largo plazo en ambos bloques, los primeros años de haber entrado en vigor el tratado tuvieron un impacto comercial muy positivo, es decir, efectivamente se incrementa o se crea comercio a partir de involucrarse en un tratado comercial. Después de tener un impacto positivo, es decir, a largo plazo, el comportamiento del comercio de los países se vuelve muy constante y no tiene crecimiento considerable. Incluso el comportamiento comercial de las naciones analizadas en ciertos periodos más allá de tener un crecimiento marginal, presenta números negativos, es decir, pierde comercio.

Por otro lado, considerando que el tamaño de las economías es un importante factor a considerar para que los países se integren entre sí, se tiene que los elementos analizados en el capítulo anterior tienen cifras muy distintas entre sí, razón por la cual los países norteamericanos no profundizan su proceso integrador, yendo en contra de lo que la teoría de integración económica establece. Es probable que debido a estas enormes diferencias en el tamaño de las economías, nunca se avance en el proceso integrador norteamericano.

La principal razón por la que Norteamérica se ha integrado es para abastecer a los Estados Unidos de energía, combustibles y materia prima a costos mucho menores de lo que sería para el mismo país producirlos. Y gracias también a la cercanía con sus principales socios comerciales, incluso los costos de transporte se eliminan al desarrollar el acuerdo comercial y son transportados todos los productos, fácilmente. Evidentemente este motivo no hará que los Estados Unidos tengan intención de incrementar la integración con ninguno de sus socios comerciales.

Aunado a las razones económicas, los Estados Unidos son muy celosos en compartir sus decisiones con otros líderes, quienes defenderán sus posiciones en las negociaciones. Esta postura norteamericana ha evitado que el TLCAN continúe profundizando en desarrollar relaciones comerciales, políticas y diplomáticas con Canadá y México. Es poco probable que después de casi 25 años de conformar una zona de libre comercio, cuyas variaciones han sido mínimas, se negocien nuevas cláusulas al TLC que permitan integrar en mayor grado.

El caso norteamericano ha tenido importantes beneficios en los países implicados, pero la estrechez comercial que se ha desarrollado también ha traído consigo consecuencias negativas como ocurrió con la crisis financiera de Estados Unidos en 2008, y cuya recuperación comercial no fue tan complicada como para sus vecinos, México el cual recibió la peor parte de las consecuencias, y Canadá después de él.

Concluyendo respecto a lo que el profesor Gazol escribió, podemos deducir que tanto Norteamérica como la Unión Europea respectivamente se han integrado por la proximidad geográfica que comparten con sus socios, y por el abastecimiento comercial a bajo costo que esto conlleva. Sin embargo, América a diferencia de lo sucedido en Europa, no continúa integrándose por temas políticos, cosa que no ocurrió en Europa debido a que el viejo continente buscaba la unificación política para consolidarse como un bloque hegemónico a nivel internacional, y hacer frente al imponente crecimiento de los Estados Unidos, y no tener que someterse ante este.

Por su parte, el índice que representa la tasa de crecimiento de comercio respecto a su año inmediato anterior, definitivamente se observa un comportamiento muy fluctuante. En 2005 el valor inicial fue de 48.77635216, dato que implica un incremento muy importante en el comercio de Luxemburgo respecto al obtenido en 2004. Durante el periodo analizado, la cifra de menor crecimiento fue la de 2016 con un valor de -20.72037585, cifra muy contrastante con lo alcanzado en 2005.

En segundo lugar, según lo desarrollado por el mismo Gazol, el mercado común ya implica el intercambio libre de los factores –capital y trabajo-, este tema no ha sido resuelto propiamente para el territorio mexicano respecto a sus vecinos al norte, pues existe un evidente problema de migración de capital humano hacia los Estados Unidos, este tema es realmente importante pues debido a esto tampoco se ha desarrollado el mercado común norteamericano, ya que los Estados Unidos son muy celosos con el capital humano que traspasa sus fronteras, y en lugar de avanzar sobre este tema, Norteamérica se ha vuelto más intransigente al respecto.

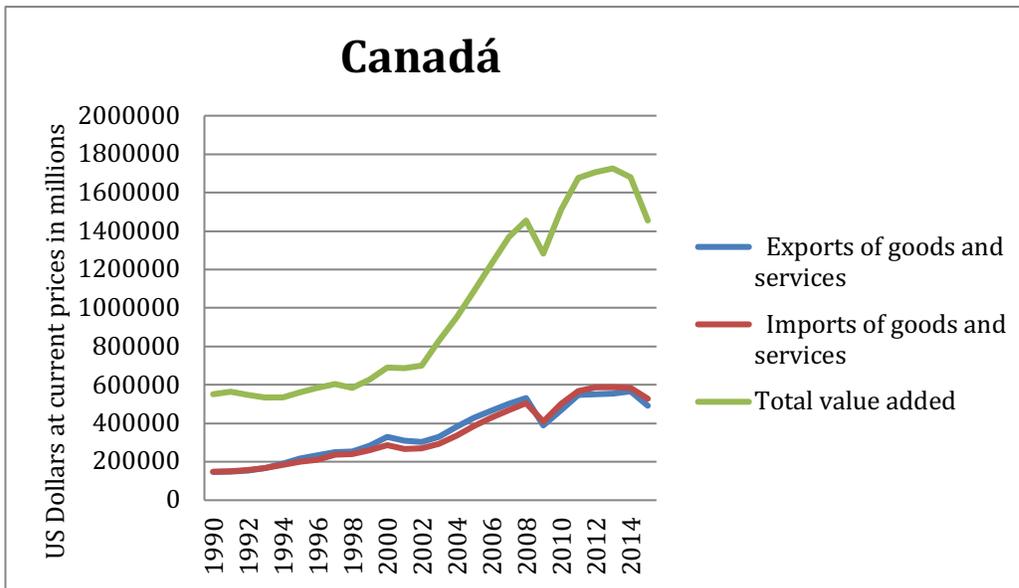
Finalmente, los niveles de integración que se han desarrollado en el mundo han tenido distintas motivaciones, principalmente políticas, más allá de las económicas, sin embargo si los países no progresan, o no desean integrarse hasta la última fase posible, pueden sólo quedarse con la parte que más beneficios les otorgue. Por ejemplo el caso del TLCAN bajo muy pocas probabilidades renunciará al estado que ahora vive, es decir, la zona de libre comercio para convertirse en Unión aduanera.

ANEXO

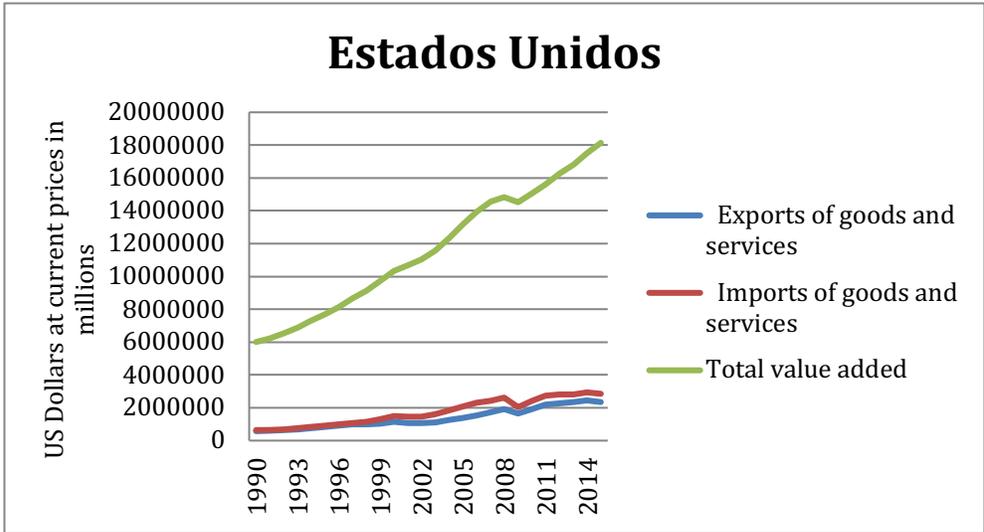
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

NORTEAMÉRICA

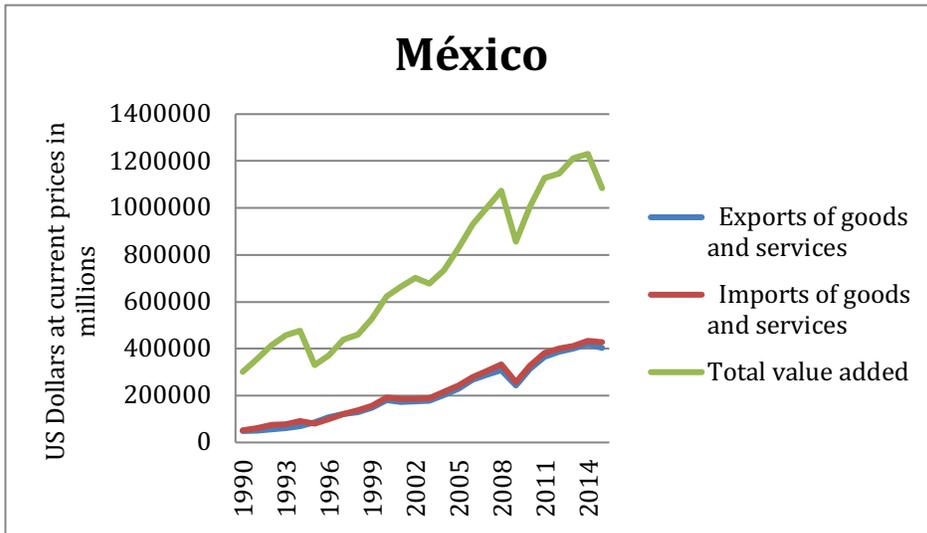
Canadá



Estados Unidos

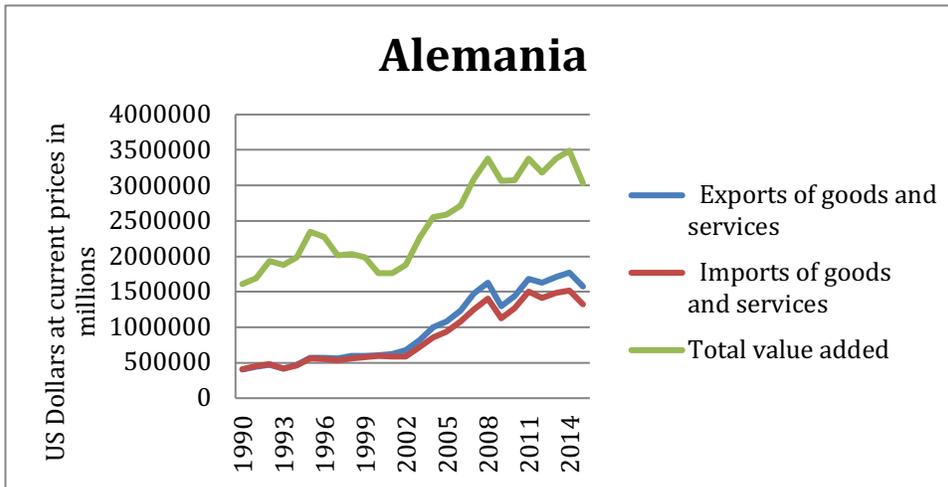


México

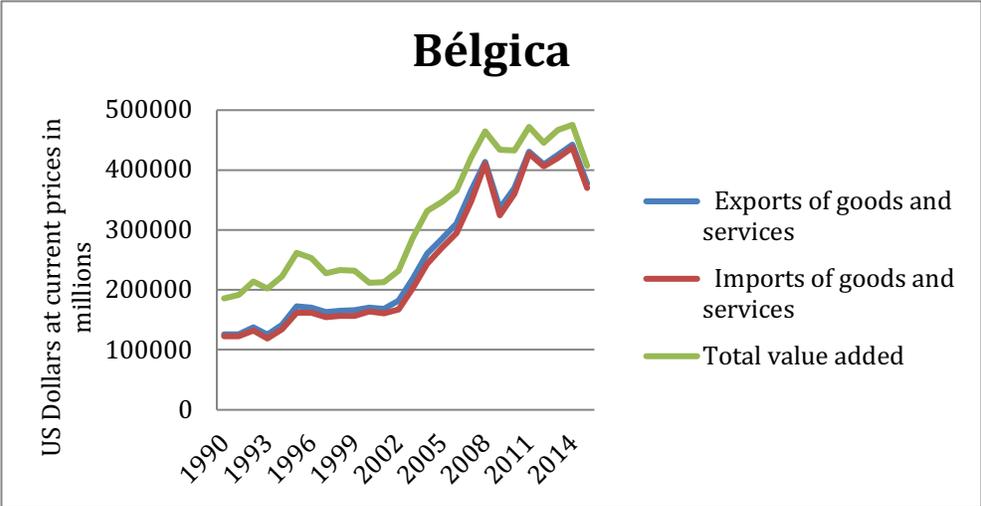


EUROPA

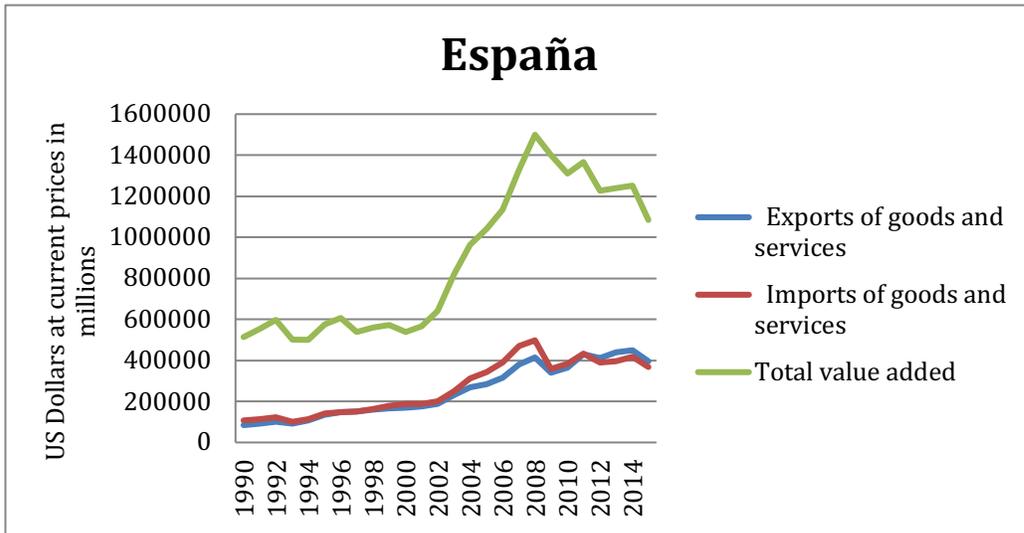
Alemania



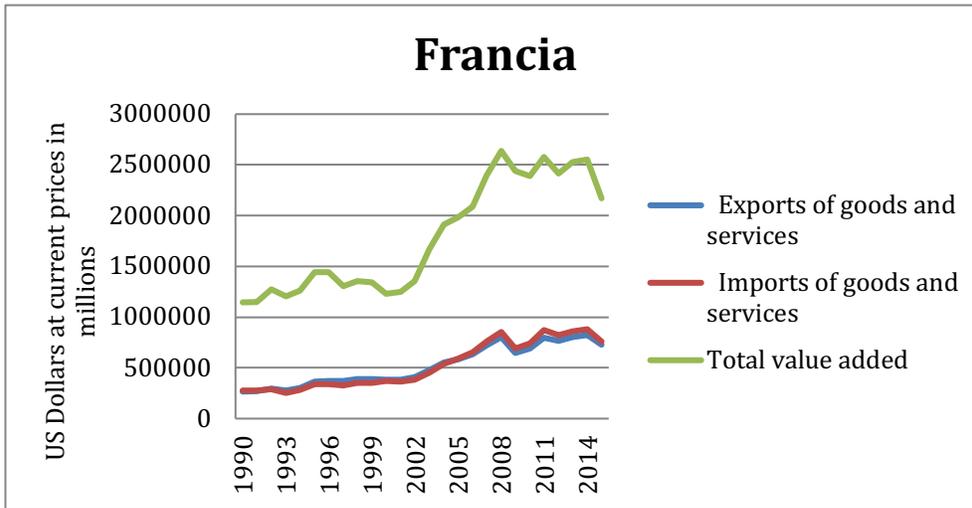
Bélgica



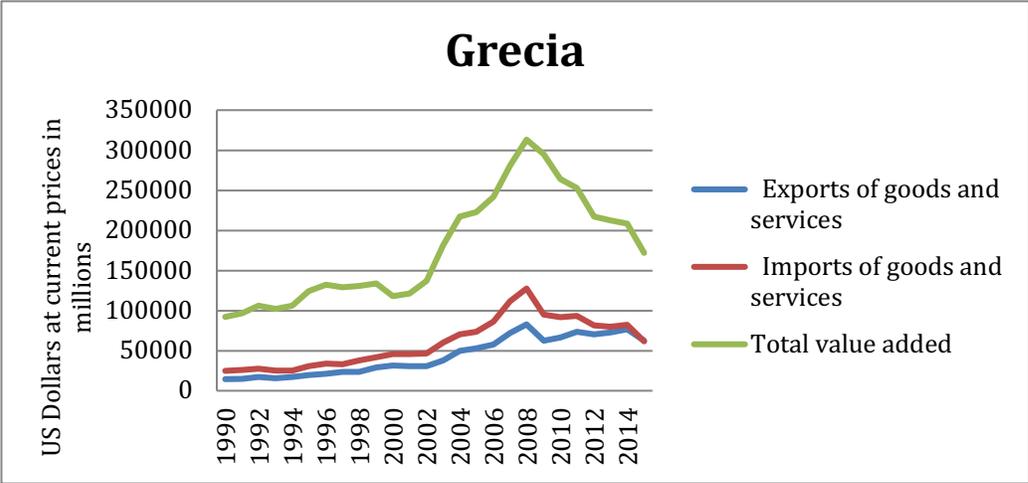
España



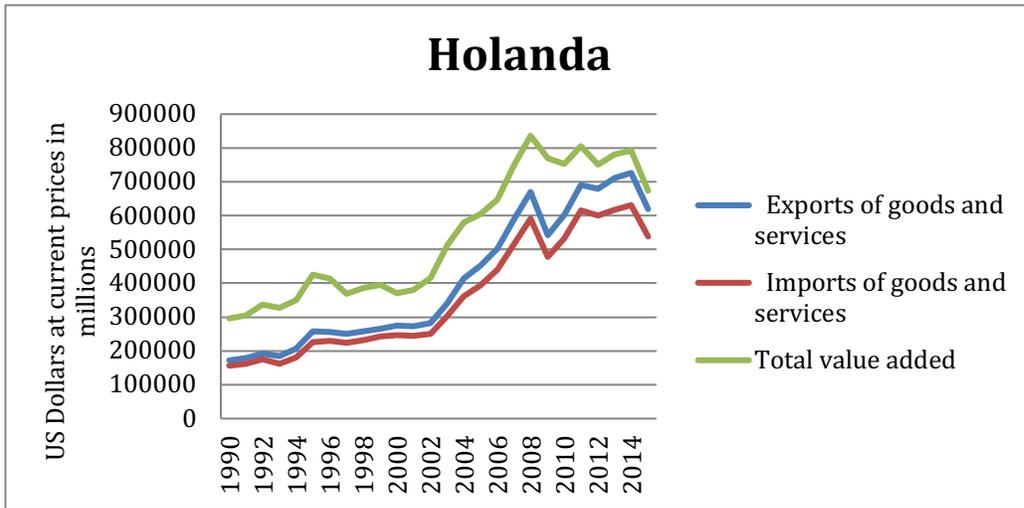
Francia



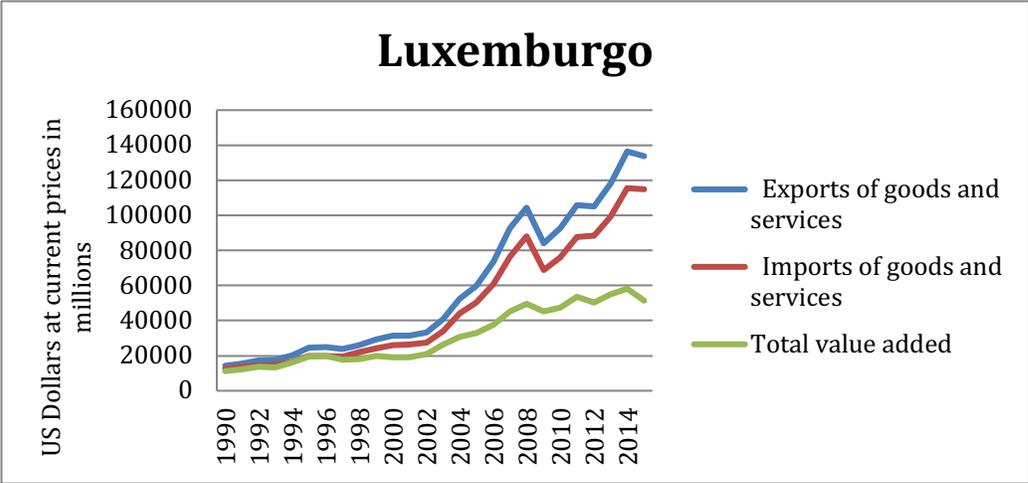
Grecia



Holanda



Luxemburgo



BIBLIOGRAFÍA

- TAMAMES RAMÓN, “La Unión Europea”, 1999. Editorial Alianza.
- GAZOL ANTONIO, “Bloques Económicos”, 2007. UNAM
- VINER JACOB, “The Customs Union Issue”, 1950.
- PASTOR ROBERT, “La idea de América del Norte. Una visión de un futuro como continente”, 2012. Editorial Porrúa.
- MUNS JOAQUÍN, “Lecturas de integración económica: La unión europea” 2005.
- UGARTECHE ÓSCAR, “Manuscrito Unión Aduanera e Integración” 2017. No publicado
- www.unctad.org