



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN**

**ANÁLISIS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA A TRAVÉS DE LA U.E., EL
MERCOSUR Y EL TLCAN**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:
HERNÁN RODOLFO ECHEAGARAY HERNÁNDEZ**

ASESOR: MTRO. EDUARDO MENDOZA RANGEL



SANTA CRUZ ACATLÁN, NAUCALPAN, ESTADO DE MÉXICO, 2023



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

Estructura de la Investigación.....	5
Introducción.....	8
CAPÍTULO I: INTEGRACIÓN: FORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS.....	12
1. Definición Bloque Económico. Bela Balassa.....	13
1.1. Concepto y tipos de Integración Económica.....	13
1.2. Antecedentes Históricos de la Integración Económica a nivel mundial.....	16
1.3. Antecedentes de la Unión Europea (UE).....	17
1.4. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	21
1.5. Antecedentes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	25
1.6. Comparación de los Bloques Económicos con más diferencias estructurales: La Unión Europea y El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	28
1.7. Cronología de la Unión Europea, el TLCAN y el MERCOSUR.....	43
CAPÍTULO II: CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS, MONETARIAS, FINANCIERAS Y COMERCIALES DE LOS SEIS PAÍSES ELEGIDOS, DE LOS TRES BLOQUES ECONÓMICOS ELEGIDOS.....	45
2. Justificación de la recopilación de datos a través de los bloques y los países específicos del capítulo.....	46
2.1. Datos Productivos (Producción: PIB nominal y PNB nominal).....	48
2.2. Datos Monetarios. (Tipo de Cambio y Activos Externos de las Autoridades Monetarias).....	52
2.3. Datos Financieros. (Finanzas Públicas, Reservas y Reservas Banca Comercial).....	57
2.4. Datos Comerciales (Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial).....	62
2.5. Principales Exportaciones e Importaciones de los 6 países analizados.....	80
CAPÍTULO III: EVIDENCIA A TRAVÉS DE INDICADORES DE LA PRODUCCIÓN.....	81
3. Justificación de la elección de los Indicadores de la Producción y su ejecución.....	82
3.1. Estructura de los Productos Internos Brutos reales.....	83
3.2. Estructura de la Evidencia de Crecimiento Económico.....	84
3.3. Estructura de la Productividad.....	85
3.4. Estructura de la Evidencia de Crecimiento de la Productividad.....	85
3.5. Estructura del Análisis de Datos.....	86
3.6. Evidencia Tasa de Crecimiento Económico.....	87

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS POR BLOQUE ECONÓMICO: ANTECEDENTES, CARACTERIZACIÓN Y EVIDENCIA DE LOS SEIS PAÍSES. 95

- 4. Análisis por Bloque Económico. 96
 - 4.1. Unión Europea (UE)..... 96
 - 4.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)..... 100
 - 4.3. Mercado Común del Sur (MERCOSUR). 104

CONCLUSIONES 108

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 113

BIBLIOGRAFÍA 116

ANEXO 118

Estructura de la Investigación.

Título: Análisis de Integración Económica a través de la U.E., el MERCOSUR, y el TLCAN.

Objetivo: Demostrar que la Integración Económica más desarrollada beneficia económicamente a los países débiles o menos desarrollados económicamente que la conforman.

Hipótesis: “Los países menos desarrollados económicamente pertenecientes a bloques económicos tienen más beneficios económicos dependiendo del grado de evolución del bloque económico al que pertenecen”.

Variable dependiente: Los beneficios económicos de los países menos desarrollados pertenecientes a bloques económicos.

Variable independiente: El grado de evolución del bloque económico al que pertenecen.

Marco Teórico: Teoría de la Integración Económica de Bela Balassa, con sus grados de integración económica:

1-Área o Zona de Libre Comercio.

2-Unión Aduanera.

3-Mercado Común.

4-Unión Económica.

5-Integración Económica Total.

Justificación de la investigación: Esta investigación trasciende en virtud de que la integración económica por bloques es un fenómeno inminente en las relaciones económicas y políticas de los países en el mundo actual, lo cual nos lleva a la necesidad de conocer si el mayor grado de evolución en la integración económica de un bloque económico, da mayores beneficios económicos a los países débiles o menos desarrollados económicamente que la conforman.

Objeto o cuerpo de la investigación: El análisis de esta investigación se centrará en 6 países de 3 bloques económicos: Unión Europea con el Reino Unido como país fuerte y Grecia como país débil, el TLCAN con Estados Unidos como país fuerte y México como país débil, y el MERCOSUR con Brasil como país fuerte y Paraguay como país débil.

Muestra: En esta investigación se presentarán 2 tipos de datos:

- 1) Se presentarán datos de tipo cuantitativo estadísticos-descriptivo de las 6 economías seleccionadas, pertenecientes a los bloques económicos mencionados, relativos a los siguientes rubros: producción, moneda finanzas y comercio, y el objetivo de su presentación será únicamente como caracterización y no como herramienta para desarrollar la evidencia. Es importante la elección de estos 4 rubros de datos pues son los ejes constitutivos de cualquier economía.
- 2) Se presentarán datos de tipo cualitativo específicamente 4 indicadores de la producción de las 6 economías mencionadas, los cuales serán: a) Los PIBs reales deflactados a precios de 2005 en el periodo de tiempo de un año inicial en el cual tanto país fuerte económicamente, como débil económicamente ya pertenecían al bloque y un año final 10 años después, y en base a esto: b) la tasa de crecimiento económico promedio anual del periodo, c) la productividad bruta y d) la tasa de crecimiento de la productividad promedio anual del periodo, las cuales su objetivo será ser tomadas como herramienta para desarrollar la evidencia y tratar de validar la hipótesis de este trabajo de investigación. Es importante la elección de estos indicadores de la producción pues los PIBs reales deflactados en un año base dan resultados más precisos en cuanto a la medición de tasas económicas, la tasa de crecimiento económico mide el crecimiento de los países en términos económicos, la productividad mide el desempeño productivo de la población de un país, y la tasa de crecimiento de la productividad mide el crecimiento de ese desempeño productivo.

Desarrollo del análisis de los datos: Se desarrollarán en este trabajo de investigación 2 tipos de análisis uno será para los datos cuantitativos estadísticos de caracterización y el otro análisis para los datos cualitativos de la evidencia.

Desarrollo de las conclusiones: El desarrollo de las conclusiones se llevará a cabo, de acuerdo a la descripción de los conceptos de integración económica, la caracterización de las 6 economías elegidas con sus datos cuantitativos-estadísticos y la evidencia con sus datos cualitativos-indicadores para la validación de la hipótesis.

Introducción.

En un esfuerzo por conocer los beneficios y los alcances económicos de la integración económica a nivel mundial, se han elegido para el estudio de esta investigación, tres bloques económicos de tres regiones del mundo con características diferentes, en cuanto a raíces históricas, culturales, geográficas y por supuesto económicas: La Unión Europea (UE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). No obstante de dichas diferencias, se analizarán los beneficios económicos de la integración económica constituida en estos bloques económicos, para esto se eligieron dos países por bloque económico, en total seis países por los tres bloques y con el afán de tener una perspectiva más amplia de los alcances del fenómeno se ha elegido un país fuerte económicamente y uno débil económicamente dentro de cada bloque, de esta manera resaltarán los beneficios y también las diferencias en cada bloque elegido.

Se caracterizarán las seis economías de los seis países elegidos en términos productivos, monetarios, financieros y comerciales. Caracterizándose específicamente magnitudes de Producto Interno Bruto nominal, Producto Nacional Bruto, dentro de los datos productivos; magnitudes de Tipo de Cambio y Activos Externos de las Autoridades Monetarias dentro de los datos monetarios; magnitudes de Finanzas Públicas, Reservas y Reservas de la Banca Comercial (Privada) dentro de los datos financieros y a magnitudes de Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial dentro de los datos comerciales en periodos de tiempo relativos a las características constitutivas de cada bloque económico y se presentará análisis de estas caracterizaciones de las seis economías de los seis países elegidos.

Se complementará el trabajo con la presentación de los beneficios económicos los cuales serán obtenidos específicamente a través del desarrollo de la evidencia por medio de cuatro parámetros productivos: los PIBs reales deflactados a precios de un año base: 2005, la tasa de crecimiento económico, la productividad y la tasa de crecimiento de la productividad de los seis países elegidos de los tres bloques económicos elegidos, en el periodo de tiempo conformado por un año inicial en el cual tanto país fuerte económicamente como país débil económicamente ya pertenecían al bloque económico y un año final 10 años después. De esta forma, definiendo así la investigación, se presentarán finalmente conclusiones generales y se presentarán los resultados y se contrastarán con la hipótesis de este trabajo.

El objetivo de este trabajo es saber si la pertenencia a un Bloque Económico con un nivel de Integración Económica más alto ofrece beneficios económicos mayores para los países menos desarrollados económicamente al cual pertenecen, partiendo del supuesto o hipótesis de que “Los países menos desarrollados económicamente pertenecientes a bloques económicos tienen más beneficios económicos dependiendo del grado de evolución del bloque económico al que pertenecen”.

Se reitera que este trabajo se limitará a establecer como sustento de la evidencia, a los incentivos en el crecimiento productivo de cada país menos desarrollado económicamente en cada bloque económico únicamente, que serán los parámetros de medición de los beneficios económicos derivados de la integración económica, sin tomar en cuenta otros parámetros de medición de los beneficios económicos derivados de la integración económica posibles como el desarrollo económico, el nivel per cápita por habitante, la calidad de vida, etc.

La polémica en este tema de integración económica radica en la existencia de países con diferente desarrollo económico y la existencia de bloques económicos con diferente evolución en integración económica, por lo cual los beneficios económicos de la integración económica variarán según el grado de evolución en la integración económica del bloque en lo que a grado de integración económica se refiere, pero variarán también según el grado del tamaño de la economía o del nivel de desarrollo económico del país individualmente, la cercanía o lejanía de mercados, etc., es decir, razones circunstanciales particulares de cada país, ajenas a la integración económica.

Es importante señalar en cuanto a antecedentes históricos que Europa tiene una ventaja, ya que al final de la Segunda Guerra Mundial tuvo un proceso de reconstrucción riguroso, en el cual la ayuda financiera de Estados Unidos con el Plan Marshall fue esencial para el impulso de buena parte de los países europeos en el periodo de la posguerra, subrayando que no sólo los reconstruyó, sino que también les dio una base de desarrollo a sus economías, sin dejar de considerar la participación reguladora de los estados europeos en este proceso, características que no se dieron en las otras dos zonas de los otros dos bloques estudiados en este trabajo. Casi al final de la Segunda Guerra Mundial igualmente a la par Estados Unidos se consolida como primera potencia económica y política en los acuerdos de Bretton Woods de 1944 al crear al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional y primera potencia monetaria en los años 70, cuando se deja de avalar el dólar en el patrón oro y se avala en sí mismo y se establece como divisa internacional para el mundo entero, los europeos al

notar estos acontecimientos no tardan en reaccionar para hacer un balance en el poder económico como un inicio, el cual no los deje fuera de la competencia a nivel mundial, la Unión Europea fue el reto. No pasó mucho tiempo que los europeos corroboraran la importancia de su integración como región, cuando el poder económico, político y militar de Estados Unidos se impusiera a nivel mundial una vez más, al caer el muro de Berlín en Alemania y con éste, el polo alternativo económico que eran los países de la esfera socialista con el mismo derrumbamiento de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) posteriormente, para que la integración europea tuviese después, alcances políticos sólidos como región e inclusive militares en cuanto a la defensa de esa integración.

En el caso del TLCAN hay que señalar que fue un proceso de integración económica muy diferente, puesto que los países que lo integraron son dos países desarrollados (Estados Unidos y Canadá) y uno en vías de desarrollo o emergente (México), con circunstancias históricas distintas al mapa europeo. El TLCAN tuvo una trayectoria sinuosa en cuanto a estancamientos en integración económica se refiere, puesto que se antepusieron problemas de índole política, ajenos al proceso de integración económica, como el narcotráfico o los asuntos de migración, de manera bilateral, es decir de parte de los Gobiernos de Estados Unidos y de México también.

En el caso del MERCOSUR hay que señalar que es un proceso de integración económica joven también, respecto al europeo y entre países en vías de desarrollo o emergentes, donde no hubo reconstrucción por grandes guerras y no participa ningún país desarrollado sino todos son países en vías de desarrollo o emergentes.

Es importante el análisis de esta investigación sobre todo para conocer el grado de importancia de la Integración Económica por Bloques Económicos para afrontar los grandes retos y metas que trae consigo la globalización económica sobre todo en el mundo actual. El Bloque Económico como fuente de riqueza y capacidad económica para competir de una manera más eficiente en una economía globalizada y para hacer más equitativos los beneficios económicos de los países.

Es evidente que el proceso de integración económica europeo ha sido imitado por otros en el mundo, ya que fue el primero en surgir y en evolucionar, no obstante, cada bloque como cada país, tienen sus alcances como problemas y retos a vencer de acuerdo con sus circunstancias particulares ya sea en América del Norte, o en América del Sur, en Europa u otras regiones.

Hernán Rodolfo Echeagaray Hernández

CAPÍTULO I

INTEGRACIÓN: FORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS

En este capítulo se presentarán las nociones básicas de Integración Económica, las cuales establecen los diferentes niveles posibles de integración en los cuales los países se pueden asociar dentro de un bloque económico. Para tener un panorama más amplio, se presentarán antecedentes históricos generales de la Integración Económica, así como antecedentes históricos de los tres bloques económicos que este trabajo analiza: La Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Mercado Común del Sur. Para enriquecer el capítulo se presentará al final una comparación entre los bloques con más diferencias en integración económica que este trabajo analiza: La Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

1. Definición Bloque Económico. Bela Balassa.

1.1. Concepto y tipos de Integración Económica.

A menudo la palabra “integración” significa la unión de partes dentro de un todo. En términos económicos el término “integración económica” no tiene un significado tan preciso. Hay autores que lo incluyen dentro del concepto de integración social¹, otros lo asimilan como cooperación internacional argumentando que la mera existencia del desarrollo del comercio entre economías nacionales individuales es una señal de integración². El propósito del autor³ es definir el concepto de integración económica como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Ya que se considera un proceso, contiene medidas encaminadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones.

Se debe distinguir entre integración económica y cooperación económica, ya que esta diferencia es de carácter cualitativo como cuantitativo. La cooperación internacional contiene medidas para disminuir la discriminación, la integración económica en cambio contiene medidas dirigidas a suprimir algunas formas de discriminación. Un ejemplo sería: Los acuerdos internacionales de políticas comerciales pertenecen a la cooperación internacional, en tanto que la supresión de las barreras comerciales, pertenecen a la integración económica.

¹ Autores como Krugman, Lucas, Romer, Aschauer y Munell.

² Autores como Samuelson, Solow, de Barro y Sala-i-Martin y Mankiw.

³ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 2.

La integración económica tiene varias formas de integración que representan los diversos grados de integración⁴:

- 1) Área o Zona de Libre Comercio.
- 2) Unión Aduanera.
- 3) Mercado Común.
- 4) Unión Económica.
- 5) Integración Económica Total.

⁴ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 2.

Área o Zona de Libre Comercio	Las tarifas entre los participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a países no pertenecientes al área.
Unión Aduanera	Además de contar con la supresión de la discriminación de movimientos de mercancías dentro de la unión, cuenta con la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.
Mercado Común	Esta forma de integración no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores.
Unión Económica	Combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con el objetivo de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.
Integración Económica Total	Unifica las políticas: monetaria, fiscal social y anticíclica de los estados pertenecientes a la unión, además de establecer autoridades supranacionales cuyas decisiones sean obligatorias para todos los estados miembros.

La Teoría de la Integración Económica tratará de explicar los efectos económicos de la integración económica en sus diversas formas o niveles y tratará de explicar los problemas generados por las divergencias en las políticas nacionales de índole monetario, fiscal entre otras⁵.

⁵ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 3.

1.2. Antecedentes Históricos de la Integración Económica a nivel mundial.

Es hasta después de la Segunda Guerra Mundial en el siglo XX cuando se conformó la primera unión aduanera de importancia a nivel mundial, aunque ya habían acontecido intentos por integrar algunas economías del continente europeo. Los obstáculos de orden político fueron las principales causas de la obstaculización de esas iniciativas. En la Segunda Guerra Mundial se logró cierto grado de integración económica en otra perspectiva, ya que los nazis de la Alemania de Hitler trataron de integrar a los países satélites y los países ocupados por Alemania. En aquel tiempo la integración económica surgió como una forma de expansión imperialista⁶.

Después de la Segunda Guerra Mundial aumentó el interés en los problemas de integración económica ya que en Europa la conformación de la unión aduanera y posteriormente la unión económica de los países que pertenecen al Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, la Comunidad Europea en su etapa de mercado común y la Asociación Europea de libre Comercio fueron tanto antecedentes como evoluciones de integración económica.

En América Latina se mostró el mayor avance en materia de planeación de integración económica con la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), que planeó la construcción de un área de libre comercio que incluyese todas las economías latinoamericanas, con el propósito de una transformación posterior a unión aduanera. Sin embargo, esta propuesta no fue aceptada. Pero en 1960, 6 naciones sudamericanas aunadas con México firmaron el Tratado de Montevideo y así quedó establecida la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Al mismo tiempo en Centroamérica 4 países firmaban el Mercado Común Centroamericano⁷.

En el mismo año en Asia las posibilidades de consolidar una integración económica se dieron en su parte sureste. Y en África grupos de nuevos países independientes lanzaron propuestas para una integración económica.

Las causas que han lanzado los planes de integración económica en el mundo son diferentes ya sea en Europa o en países pertenecientes a otros continentes. En Europa por ejemplo serían motivadores

⁶ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 3.

⁷ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 4.

a la integración económica las economías de la producción a gran escala que operaran en un mercado más amplio, la disminución de la inseguridad del comercio interzonal y una tasa más rápida de intercambio tecnológico, sin dejar de considerar el renovado interés que se dio en Europa en el crecimiento económico como parte de los objetivos principales a lograr que justifican la integración económica. En cuanto a los países subdesarrollados es el desarrollo económico la causa más importante que considera la integración económica⁸.

También existieron dos ideales en la integración económica contrapuestos: El ideal “Liberalista” y el ideal “Direccional”. De acuerdo al ideal liberalista, los defensores del liberalismo económico consideraban la integración económica como un retorno a los ideales librecambistas del periodo anterior a la Primera Guerra Mundial, de acuerdo con este criterio la integración económica significa simplemente la supresión de impedimentos al movimiento de mercancías. De acuerdo con el ideal direccional, la integración económica puede lograrse mediante estados abiertos, esto es, coordinando planes económicos nacionales sin eliminar las barreras al comercio. Esta alternativa rechaza el uso de métodos de mercadeo y se basa únicamente en técnicas administrativas no propiamente de mercado. Este ideal se encontraba en los proyectos de integración de economías de la esfera soviética, la operación del Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECOM), conformada por la Unión Soviética y sus satélites europeos, estuvo basada en la coordinación de planes de largo alcance y acuerdos de comercio bilaterales. Un método combinado de ambos ideales se utilizaba en la Alemania Nazi durante la Segunda Guerra Mundial⁹.

1.3. Antecedentes de la Unión Europea (UE).

En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, los países de Europa Occidental tenían grandes déficits en sus balanzas de pagos debido a las labores de la reconstrucción que dejó la segunda gran guerra, para proteger a sus empresas y trabajadores contra la competencia externa, crearon una elaborada red de aranceles y restricciones de cambios, controles cuantitativos y comercio estatal. Aun así, en los años de la década de los 50's, se entendió que estas barreras y trabas al comercio eran contraproducentes. Los Estados Europeos occidentales desmantelaron sus barreras comerciales debido a las negociaciones realizadas en el GATT.

⁸ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 6.

⁹ Balassa, B.(1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, p. 8.

El “General Agreement on Tariffs and Trade” (GATT), en castellano: “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio”, fue el antecedente de la liberación comercial que sirvió de base para la Comunidad Europea que se creó en el Tratado de Roma en 1957. Los primeros miembros de la Comunidad Europea fueron: Alemania Occidental, Francia, Luxemburgo, Bélgica, Italia y los Países Bajos.

De acuerdo al Tratado de Roma de 1957, la Unión Europea planeó desarrollarse en la integración económica con la meta de convertirse en Unión Económica. Primero abolieron los aranceles y para 1968 ya se había consolidado una Zona de Libre Comercio, esta liberación comercial produjo un incremento en el comercio industrial 5 veces del que se tenía. Debido al éxito de la Zona de Libre Comercio se dio luz verde a seguir avanzando en el proceso de integración económica y en 1970 se alcanzó el nivel de Unión Aduanera. En 1973 ingresaron a la Comunidad Europea: el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, y en 1981 ingresó Grecia.

Para 1985, 2 años antes de que entraran a la Comunidad Europea en 1987: España y Portugal, la Unión Europea estableció un programa detallado para llegar al nivel de Mercado Común, el cual en 1992 eliminó todas las barreras no arancelarias internas en la unión, las cuales las más significativas fueron los controles fronterizos, el papeleo aduanal, normas y reglamentos técnicos divergentes, leyes mercantiles contradictorias y las políticas proteccionistas vigentes para las compras de los gobiernos europeos. En 1995 ingresaron: Austria, Suecia y Finlandia¹⁰.

La Unión Europea no obstante seguía teniendo planes de seguir avanzando en la integración económica, como meta posterior al Mercado Común se pretendía iniciar un proceso para reemplazar sus respectivos bancos centrales por un Banco Central Europeo para toda la unión y reemplazar sus monedas nacionales por una moneda para toda la unión que se traduciría en un sistema monetario unificado para todos los países miembros y así alcanzar los niveles de Unión Económica y de Integración Económica Total. El tratado de Maastricht el cual se firmó en 1991 previó que 2002 sería el año límite que terminaría con ese proceso. En 2002 se consolidó la Unión Monetaria Europea (UME) con el “Euro” como moneda unificada para la mayoría de los países miembros. Los criterios de convergencia dictados por Maastricht abogaban por la estabilidad de precios, las tasas de interés de largo plazo debían ser bajas, los tipos de cambio debían ser estables y las finanzas públicas debían

¹⁰ Carbaugh R. (2004). *Economía Internacional*. México: Thomson, p. 271.

ser sanas en los países miembros de la Unión Europea. Para 1999 11 de los 15 miembros de la Unión Europea cumplieron con estos requisitos y fueron los países miembros que fundaron la Unión Monetaria Europea y fueron: Alemania, Francia, Italia, España, Bélgica, Países Bajos, Austria, Irlanda, Luxemburgo, Finlandia y Portugal. En 2001 Grecia fue el doceavo país en entrar a la Unión Monetaria Europea. Con la abstención de Reino Unido, Dinamarca y Suecia que decidieron no participar en la Unión Monetaria Europea¹¹.

Actualmente han ingresado a la Unión Europea: Bulgaria, Chipre, República Checa, Croacia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumanía, Eslovaquia y Eslovenia. Y siguen siendo candidatos: Macedonia, Turquía e Islandia. Y como candidatos potenciales se estiman: Albania, Bosnia y Herzegovina, Kosovo, Montenegro y Serbia.

Los criterios generales para la admisión de países en la Unión Europea establecen que los países candidatos deben tener instituciones estables, garantías de democracia, el imperio de la ley, respeto a los derechos humanos y a las minorías, que cuenten con una economía de mercado abierto, y con capacidades para enfrentar la competencia y las fuerzas del mercado de la unión, y por último deben asumir las obligaciones de su membresía, entre ellas, deben integrarse a los objetivos políticos, económicos y monetarios de la Unión Europea¹².

Son Instituciones Supranacionales de la Unión Europea¹³:

1-Parlamento Europeo: Órgano de la Unión Europea elegido por sufragio directo, con responsabilidades legislativas, de supervisión y presupuestarias.

2-Consejo Europeo: Define la orientación y las prioridades políticas generales de la Unión Europea.

3-Consejo de la Unión Europea: Representa a los gobiernos de los estados miembros, adopta la legislación europea y coordina las políticas de la Unión Europea.

¹¹ Carbaugh R. (2004). *Economía Internacional*. México: Thomson, pp. 272-273.

¹² Carbaugh R. (2004). *Economía Internacional*. México: Thomson, p. 278.

¹³ Official website of the European Union. (2018). *European Union*. Brussels, Belgium. European Commission. Recuperado de https://www.europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies_es

4-Comisión Europea: Vela por los intereses generales de la Unión Europea proponiendo y comprobando que se cumpla la legislación y aplicando las políticas y el presupuesto.

5-Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE): Garantiza que la legislación de la Unión Europea se interprete y aplique de la misma manera en cada uno de los países miembros, así como en sus instituciones.

6-Banco Central Europeo (BCE): Gestiona el euro, mantiene la estabilidad de los precios, y lleva adelante la política económica y monetaria de la Unión Europea.

7-Tribunal de Cuentas Europeo (TCE): Comprueba que los fondos de la Unión europea se perciben y se utilizan correctamente y contribuye a mejorar la gestión financiera.

8-Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE): Gestiona las relaciones diplomáticas de la Unión Europea con otros países fuera del territorio de ésta, y dirige la política exterior y de seguridad.

9-Comité Económico y Social Europeo (CESE): Órgano consultivo que representa a las organizaciones de trabajadores, empresarios y otros grupos de interés.

10-Comité Europeo de las Regiones (CDR): Organismo consultivo que representa a los entes regionales y locales de Europa.

11-Banco Europeo de Inversiones (BEI): Concede financiación para proyectos que contribuyan a lograr los objetivos de la Unión Europea, tanto dentro como fuera de ella.

12-Defensor del Pueblo Europeo: Investiga las reclamaciones contra las instituciones, organismos, oficinas y agencias de la Unión Europea.

13-Supervisor Europeo de Protección de Datos (SEPD): Garantiza que, a la hora de utilizar datos personales, las instituciones y organismos de la Unión Europea, respeten el derecho a la intimidad de los ciudadanos.

1.4. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte significó la culminación y profundización del proceso de liberación económica iniciado en México en los años 80 en el sexenio del presidente Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) y terminado en el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994).

El 1 de enero de 1989 entró en vigencia el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, el cual requirió de la eliminación de todos los aranceles bilaterales entre los dos países de inmediato o en cinco o diez pasos anuales iguales.

Es en 1990 cuando el presidente norteamericano George Bush padre, bajo el marco de la “Iniciativa por las Américas” con la iniciativa de cultivar el terreno para una mayor integración continental en el futuro, empieza a discutir la entrada de México al ya existente Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá el cual comenzó a partir de 1989. Es hasta el 1 de enero de 1994 cuando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, México y Canadá queda establecido y entra en funciones¹⁴. En enero de 1994 la entrada en vigencia del TLCAN en México contrastó con el alzamiento Zapatista indígena en Chiapas y con la crisis política y financiera desatada a finales de ese mismo año. El paquete de rescate económico otorgado a México por el entonces presidente norteamericano Bill Clinton y el Congreso norteamericano, más el crédito otorgado por el Fondo Monetario Internacional permitieron salir a México de la adversa situación.

El TLCAN eliminó los aranceles de los 3 países miembros en un periodo de 15 años, además que redujo la mayoría de las barreras al comercio no arancelarias. Debido a que Estados Unidos y Canadá ya eran miembros del Acuerdo anterior al TLCAN, las discusiones se centraron en las políticas entre México y Estados Unidos. La mayoría de los acuerdos sectoriales importantes comprendieron automóviles, textiles y confecciones, agricultura, energía-petroquímicos y servicios financieros. En el sector automotriz los aranceles fueron bajando hasta quedar eliminados en un plazo de 10 años. En el sector textil los aranceles quedarían eliminados en un plazo de 6 años. En el sector agrícola quedarían eliminados en un plazo de 15 años. En el sector energético-petroquímico las restricciones

¹⁴ Martínez, J. y Vidal, J. M., (2001). *Economía Mundial*. España: McGraw Hill Interamericana, p. 419.

al comercio y a la inversión quedaron eliminadas inmediatamente. En el sector servicios externos de inversión y financieros en general, las barreras al movimiento de capital se retiraron de inmediato. También se eliminaron las restricciones de las propiedades estadounidenses y canadienses al igual que las restricciones al acceso de la banca comercial, seguros, comercio de títulos y valores y otros servicios financieros. Se les permitió a las empresas financieras de Estados Unidos y Canadá establecer subsidiarias totalmente propias en México y operarlas de igual forma que operan las empresas mexicanas en este rubro¹⁵.

El principal objetivo del TLCAN fue la liberación comercial entre los países miembros, mediante la progresiva eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias manteniendo cada uno de ellos sus aranceles a terceros, es decir la implantación del primer nivel de integración económica: el Área o Zona de Libre Comercio¹⁶.

El TLCAN tampoco evolucionó a otros niveles de integración económica, como por ejemplo el Mercado Común ya que éste supone el libre tránsito de los factores (capital, medios de producción y mano de obra) y en Estados Unidos como en México, se antepuso el problema migratorio.

Con todo y el incremento de los flujos comerciales y de la inversión entre los países miembros del TLCAN, la dependencia económica de México a Estados Unidos quedó acentuada ya que el 80% del comercio exterior de México se realizó con este país. Hay que considerar las características constitutivas del TLCAN ya que fueron dos países desarrollados y uno en vías de desarrollo o económicamente emergente los que lo conformaban. “De esta forma según se conciba la integración, ésta puede no generar las mejoras esperadas especialmente en el caso del país menos desarrollado económicamente, dificultando todavía más la necesaria articulación sectorial en esta economía. Un ejemplo sería el importante crecimiento de las maquilas en la frontera México-Estados Unidos, que además de ser un buen motivo de inversión por parte de las empresas norteamericanas dado el bajo costo salarial, permite regular los movimientos migratorios”¹⁷.

¹⁵ Appleyard, D. R., Field, A. J. Jr. (2003). *Economía Internacional*. Colombia: McGraw Hill, pp. 364-366.

¹⁶ Martínez, J. y Vidal, J. M., (2001). *Economía Mundial*. España: McGraw Hill Interamericana, p. 419.

¹⁷ Martínez, J. y Vidal, J. M., (2001). *Economía Mundial*. España: McGraw Hill Interamericana, p. 419.

Mediante el TLCAN, Estados Unidos pretendía dar un paso más grande en materia de liberación comercial e ir encaminado a una posición hegemónica en el contexto de los bloques económicos ante la creciente globalización económica. “No se trata por tanto de fundamentar la integración sobre la base del desarrollo económico y el cambio estructural, tan necesario para México y en general para los países latinoamericanos. La lógica es otra. Y es justamente esta lógica la que hace que algunos países de América Latina tengan sus dudas sobre la propuesta norteamericana expresada por Clinton de crear en 2005 un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). De momento, y en la línea de la Iniciativa por las Américas, en la Conferencia de Miami de 1994, 34 Estados del continente firmaron un acuerdo para liberalizar el comercio hemisférico, siendo la Organización de Estados Americanos la institución negociadora del proceso”¹⁸.

“La manera en que el TLCAN fue negociado y los resultados obtenidos desde que entró en vigor al comienzo de 1994, constituye un ejemplo negativo para el proceso de negociación y el futuro del ALCA. El TLCAN se negoció bajo el marco de los principios de la economía internacional ortodoxa, los cuáles impulsan la ilusión que el socio más débil obtiene los beneficios más elevados, mientras que en los hechos los acuerdos reales relativos al tratado nacional, a la inversión extranjera, la protección de los derechos intelectuales, la apertura a los servicios financieros, las reglas de origen, entre otros, así como los acuerdos paralelos sobre la preservación del medio ambiente y las normas laborales, fueron diseñados para ventaja del socio más fuerte”¹⁹. Y reiterando en materia laboral, Estados Unidos se opuso a cualquier negociación de intercambio de fuerzas laborales entre ambos países debido a su prioridad anti migratoria, aunado a esto Estados Unidos puso presiones a la política mexicana de empleo y a la política mexicana social, truncando de esta manera la posibilidad de que el socio menos favorecido pudiese nivelarse en las asimetrías políticas y económicas existentes.

“El primer costo pagado por la población mexicana derivado del proceso de negociación y la entrada en vigor del TLCAN fue la fragilización de la economía, en especial por el incremento del capital especulativo de corto plazo, principalmente estadounidense, que con su huida -alarmado por la inestabilidad política- catalizó la crisis a la vista del creciente déficit comercial entre 1991 y 1994”²⁰.

¹⁸ Martínez, J. y Vidal, J. M., (2001). *Economía Mundial*. España: McGraw Hill Interamericana, p. 420.

¹⁹ Vidal, G. (2001). *México y la Economía Mundial análisis y perspectivas*. México: UAM, p. 99.

²⁰ Vidal, G. (2001). *México y la Economía Mundial análisis y perspectivas*. México: UAM, p. 100.

En México, varios sectores sufrieron el poderío competitivo norteamericano, los más importantes: la agricultura y las industrias de auto partes, de equipos industriales, de comunicaciones, de papel, y de la tipografía, así como las compañías de seguros y el sector comercial. Además, otros sectores estuvieron resistiendo el bloqueo unilateral estadounidense para entrar a su mercado, entre los que se encontraban la industria del transporte, del cemento, la siderúrgica, la de pesca con el caso del atún mexicano, así como algunos productos agrícolas como el jitomate y el aguacate.

“La aplicación a ultranza de políticas de austeridad económica aplicadas en las últimas administraciones neoliberales en México, a las que el TLCAN ha dado continuidad, unidas a la corrupción y a la organización mafiosa del PRI y parte de los grandes empresarios, le dan características peculiares al caso mexicano”²¹. Esto propició la profundización de la sociedad dual mexicana, el enriquecimiento desmedido de unos pocos y el empobrecimiento masivo. “Además las tendencias y las exportaciones promovidas por el TLCAN están beneficiando a las regiones norteadas mexicanas lo que ha acentuado la polarización de las regiones del norte del país en relación a las del sur”²².

En el caso del TLCAN el proceso sólo llegó a una primera etapa, es decir fue una Zona de Libre Comercio, destacando el hecho de que no existió una Política Regional, por ende, existieron instituciones, pero no existieron instituciones supranacionales que vigilaran este proceso más intrínsecamente, únicamente contó con un “Banco de Desarrollo” con un fondo de 30 millones de dólares, lo cual no fue suficiente para aminorar las disparidades regionales.

Fueron Instituciones del TLCAN²³:

1-Comisión de Libre Comercio: Supervisó la implementación y la interpretación del Tratado y colaboró en la resolución de diferencias que surgieran de dicha interpretación y también supervisó la labor de los comités, grupos de trabajo y otras entidades del TLCAN.

²¹ Vidal, G. (2001). *México y la Economía Mundial análisis y perspectivas*. México: UAM, p. 101.

²² Vidal, G. (2001). *México y la Economía Mundial análisis y perspectivas*. México: UAM, p. 101.

²³ Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (2013). *TLCANhoy.org*. México, Estados Unidos y Canadá. Gobiernos México, Estados Unidos y Canadá. Recuperado de http://www.tlcanhoy.org/about/default_es.asp

2-Grupo de Coordinadores del TLCAN: Fue responsable de la gestión diaria de la implementación del TLCAN.

3-Grupos de Trabajo y Comités del TLCAN: Se establecieron más de 30 comités y grupos de trabajo para facilitar el comercio y las inversiones, así como para garantizar la implementación y administración efectiva del TLCAN.

4-Secretariado del TLCAN: Fue responsable de administrar las disposiciones y procesos de solución de controversias del tratado, guardó también un registro detallado de los procedimientos de los paneles, comités y tribunales y mantuvo un sitio de internet trinacional que contenía información actualizada acerca de controversias pasadas y más actuales.

5-Comisión para la Cooperación Laboral: Promovió la cooperación en asuntos laborales entre los países miembros del TLCAN, y vigiló el efectivo cumplimiento de la legislación laboral de cada país.

6-Comisión para la Cooperación Ambiental: Promovió la cooperación entre los países miembros del TLCAN en la implementación del acuerdo paralelo en materia ambiental, y abordó los problemas medio ambientales que preocupaban a la región, con particular énfasis en los desafíos y las oportunidades ambientales que presentó el libre comercio.

1.5. Antecedentes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

El Mercado Común del Sur surge mediante el tratado de Asunción Paraguay el 26 de marzo de 1991 derivado de los anteriores acuerdos bilaterales anti- proteccionistas firmados en 1987 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (miembros originales del MERCOSUR). “Primero se formó como Zona de Libre Comercio y después como Unión Aduanera cuya finalidad es la conformación de un Mercado Común. A partir de la Cúpula de Ouro Preto (Brasil), el MERCOSUR pasa a contar con instituciones que viabilizan la profundización del proceso de integración y las negociaciones conjuntas con terceros países o bloques económicos, formando un espacio económico de aproximadamente de 200 millones de habitantes”²⁴.

²⁴ Berumen, S. (2002). *Economía Internacional*. México:Continental, p. 217.

“En primera instancia su propósito fue la especialización productiva de acuerdo a las ventajas comparativas y la profundización del comercio, la expansión del mercado que hiciera posible el desarrollo de las economías de escala, fomentando entre las firmas de sus países miembros mayor competencia y así disminuir las prácticas monopólicas y oligopólicas. En segunda instancia se dio sustento a reformas estructurales iniciadas por los países miembros del MERCOSUR en la década de los ochenta que se originaron gracias a la crisis de la deuda, y las condiciones dictadas por las instituciones internacionales de crédito, por ejemplo, la disminución de la participación del Estado en la economía, la apertura comercial, etc. En tercera instancia el MERCOSUR surge como respuesta a la tendencia mundial de la formación de bloques económicos”²⁵.

En 1994 se estableció totalmente la Zona de Libre Comercio con la pretensión de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias a la libre circulación de bienes, capitales y personas. En 1995 se estableció la Unión Aduanera caracterizada por el establecimiento de una Tarifa Externa Común (TEC)²⁶.

En 1996 se anexaron al MERCOSUR Chile y Bolivia como países asociados, en 2002 México como país asociado, en 2003 Perú como país asociado y en 2004 Venezuela como país miembro, y Colombia y Ecuador como países asociados, sumando en la actualidad 5 países miembros y 6 países asociados.

Paradójicamente el MERCOSUR no ha alcanzado actualmente el nivel de integración económica de Mercado Común, debido que el movimiento de los factores entre los países miembros se ha dado bajo un marco legislativo de cada país y no de la aplicación del acuerdo, por ende, en este aspecto, está en su nivel de Unión Aduanera.

Principales instrumentos del tratado de Asunción²⁷:

1-Programa de liberalización comercial consistió en la reducción evolutiva de restricciones al comercio arancelarias y no arancelarias, en 1995 se alcanzó el arancel cero.

²⁵ De Sierra, J. (2001) *Los Rostros del MERCOSUR*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO, p. 46.

²⁶ Berumen, S. (2002). *Economía Internacional*. México: Continental, p. 217.

²⁷ Berumen, S. (2002). *Economía Internacional*. México: Continental, p. 216.

2-Establecimiento de acuerdos sectoriales.

3-Coordinación de políticas macroeconómicas que se realizaron de manera paulatina y que convergieron con programas de desgravación arancelaria y eliminación de barreras no arancelarias y de esta forma aseguraron las condiciones adecuadas de concordancia entre los países miembros y se evitó que las descompensaciones políticas particulares de cada país tendiesen a favorecer o perjudicar artificialmente la competencia de los bienes y servicios.

4-Una Tarifa Exterior Común (TEC) o arancel externo común, la cual tienen que pagar los productos importados de terceros países al ingresar al MERCOSUR, ésta permitió expandir el comercio con otros países.

En materia de sus Instituciones Intergubernamentales, que son instituciones supranacionales “los órganos del MERCOSUR son intergubernamentales, deciden por consenso con la presencia de todos los representantes y carecen de la atribución de dictar normas directamente aplicables. El muy limitado poder con que cuentan les permite emitir normas que deben ser incorporadas a los derechos nacionales para lograr con ello la armonización buscada de normas, ya que las normas del derecho derivado del MERCOSUR no son directamente aplicables”²⁸.

Son Instituciones Supranacionales del MERCOSUR²⁹:

1-Consejo del Mercado Común (CMC): Institución superior la cual se encarga de la dirección política del proceso de integración del MERCOSUR y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de las metas establecidas por el Tratado de Asunción y de esta manera alcanzar la constitución final del Mercado Común.

2-Grupo Mercado Común (GMC): Institución ejecutiva del MERCOSUR.

3-Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM): Institución encargada de asistir al Grupo Mercado

²⁸ González F. (1997). *La Integración y sus Instituciones: los casos de la Comunidad Europea y el Mercosur*. Buenos Aires, Argentina: Ciudad Argentina, p. 193.

²⁹ Protocolo de Ouro Preto. (1994). *Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del Mercosur*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/ourop/ourop_s.asp

Común, y su función es velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común.

4-Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC): Institución que representa los parlamentos de los países del MERCOSUR.

5-Foro Consultivo Económico y Social (FCES): Institución que representa los sectores económicos y sociales del MERCOSUR.

6-Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM): Es la institución de apoyo operativo y se encarga de la prestación de servicios a los demás órganos del MERCOSUR.

7-Comisión Sectorial (COMISEC): Asesora y evalúa el proceso de integración.

1.6. Comparación de los Bloques Económicos con más diferencias estructurales: La Unión Europea y El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

De acuerdo a la extensión territorial y la población tanto la Unión Europea como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte comparten similares dimensiones.

En el TLCAN más del 80% del comercio de México y Canadá se llevó a cabo con Estados Unidos, y estimada mente de 33% a 35% del comercio de Estados Unidos se llevó a cabo con México y Canadá, sin embargo, Canadá fue el socio comercial como país individual más importante para Estados Unidos, ocupando México el tercer lugar en importancia para Estados Unidos en el año 2004. Fueron de mucha importancia en el TLCAN, las inversiones extranjeras de Estados Unidos en México y Canadá, la integración de los mercados laborales de México y Estados Unidos ya que la mano de obra mexicana que ingresó a Estados Unidos aumentó la oferta del empleo al menos en un 10%³⁰.

El TLCAN como acuerdo de libre comercio fue un pacto de integración económica menos profundo, con la escasez de un mercado común, meta no alcanzada ya que éste supone el libre movimiento de factores productivos, como de capitales y mano de obra.

³⁰ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 93.

Por su parte la Unión Europea tiene una política aduanera uniforme desde 1993, y desde entonces los controles aduaneros han sido eliminados en todas sus fronteras hecho que en el TLCAN no fue el caso ya que cada país conservó sus propias reglas por no haberse contemplado una política común en este rubro como en la Unión Europea. Los tratados de la Unión Europea establecen el libre tránsito de personas entre los países miembros, en el TLCAN las cláusulas exclusivas de migración solo aplicaron a ciertos profesionales, a inversores y empresarios únicamente y por permanencia temporal.

En la Unión Europea en cobertura de la política comercial, el tratado de Maastricht con su Consejo de Ministros, con toma de decisiones que se aplican en todos los países miembros, establece la protección y la defensa del consumidor, cuestiones que no fueron consideradas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte a pesar de todos los años de su existencia y del tiempo en el cual México formó parte³¹.

La Unión Europea establece políticas coordinadas en:

1-Acuerdos de cooperación con países no miembros los cuales son pactados por la unión, no por países individualmente.

2-Política macroeconómica para los países miembros.

3-Seguridad social.

4-Legislación impositiva.

5-Programas de salud.

6-Temas de competencia, calidad y protección al consumidor.

³¹ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 94.

En el TLCAN los países miembros tuvieron plena libertad de aplicar sus propias políticas en todos estos temas.

“Más aún la Unión Europea estableció una moneda común, un instrumento que no es probable que tenga América del Norte en el futuro, aunque solo se utilice para grandes transferencias entre los miembros y cada país continúe con su propia moneda de curso legal”³². Ya que la iniciativa de instaurar el “Amero” como moneda común del TLCAN nunca fue llevada a cabo.

La Unión Europea facilita que las decisiones se tomen de un modo más organizado que las decisiones tomadas en el TLCAN y éstas sin lugar a duda responden al grado de evolución alcanzado en la UE. La Unión Europea tiene un proceso de tomas de decisiones central mucho más avanzado llamado Comisión Europea, ésta cuenta con propuestas que son obligatorias para todos los países miembros. En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no existió un órgano parecido y los cambios al tratado se realizaron específicamente. En el TLCAN, aunque la resolución de los conflictos se realizó en un Comité Central, los fallos que dictó no fueron obligatorios³³.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte careció de instituciones que posee la Unión Europea como el Consejo Europeo, la Corte de Justicia o la Corte de Auditores, así como de un organismo elegido democráticamente que ejecutara su administración.

En el TLCAN Estados Unidos podía dominar a México y Canadá por poder económico y por dimensión de la población, esto no sucede en la UE, ya que Alemania, el país más rico y con mayor población, apenas tiene la cuarta parte de la población y gana menos del 35% del PIB europeo.

Otro aspecto ejemplificado serían las disparidades del ingreso per cápita, en la Unión Europea son más pequeñas que las que se dieron en el TLCAN. En la Unión Europea entre Alemania y España son 3 a 1, mientras en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos y México fueron 10 a 1³⁴.

³² Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 94.

³³ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 95.

³⁴ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 95.

¿Por qué los dos bloques económicos fueron tan diferentes siendo proyectos de integración económica compuestos por países supuestamente occidentales y con una tradición de políticas económicas basadas en el mercado? “Una explicación obvia es que la Unión Europea es simplemente más antigua que el TLCAN. Aunque fue fundada en 1957, la Comunidad Europea no llegó al punto del libre comercio hasta 1968. Si se toma esto como guía, podría asumirse que Norteamérica se integrará como Europa en 30 años”³⁵.

“Los dos tratados surgieron de entornos históricos muy diferentes. Quizás es absurdo suponer que un pacto económico post-Guerra Fría se desarrollará de la misma manera que el que se fundó durante la era del Plan Marshall. Los distintos elementos circundantes, sin embargo, ofrecen una explicación obligatoria. Las necesidades de los países europeos en la década de 1950 eran marcadamente diferentes de las necesidades norteamericanas en los años de 1990. Quizás el motivo que más presionó la unificación en la década de 1950 fue la necesidad de fortalecer una Europa Occidental al punto tal que pudiera resistir una invasión soviética. Norteamérica no tiene una amenaza de ese tipo hoy en día”³⁶. Motivos muy lógicos a nivel histórico que nos dan a entender las causas extraeconómicas que impulsaron la formación de la Unión Europea y las causas meramente económicas que impulsaron la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, indudablemente.

Además, las fábricas en Europa después de la Segunda Guerra Mundial necesitaban reconstruirse, de allí su búsqueda de economías de escala. Las plantas productivas de Estados Unidos y Canadá no necesitaron reconstrucción alguna en el siglo XX y las plantas de México no han sufrido una destrucción similar desde la Revolución Mexicana a principios de este mismo siglo.

Dos motivos de suma importancia que tuvo la instauración del TLCAN:

1-México estaba llevando el peso del pago de la deuda que era altísimo y si quería desarrollarse tenía que buscar capital externo.

³⁵ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 95.

³⁶ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, pp. 95-96.

2-Estados Unidos quería estabilizar la economía de México para evitar que las ondas negativas llegasen sobre todo a los estados de Texas y California, en caso de que México siguiera teniendo dificultades políticas y económicas.

Tal parece que el TLCAN hubiera seguido más los caminos de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) conformada por Suecia, Austria, Islandia, Suiza, Finlandia y Noruega, que el camino de una integración económica más comprometedor como lo es la UE. La posibilidad de que el TLCAN se hubiese aventurado en la senda de la Unión Europea fue muy escasa, aunque hubiese seguido existiendo el TLCAN hoy en día, esto se debería principalmente a que ningún país miembro del TLCAN estaría de acuerdo en ceder soberanía como los países europeos lo han hecho en aras de alcanzar metas en común. En el caso de México se podrían oponer causas económicas como la sensibilidad en áreas económicas clave como por ejemplo el petróleo y causas políticas también, ejemplo, la autonomía en asuntos extranjeros que bien es sabido es una tradición de México en su historia del desempeño de sus relaciones internacionales. En el caso de Canadá serían causas económicas de peso las industrias sensibles y los recursos acuíferos, y causas políticas, aunque en menor grado que México, la autonomía en asuntos extranjeros igualmente. En el caso de Estados Unidos sucede lo mismo ya que sus líderes tampoco estarían dispuestos a ceder soberanía sobre todo en cuestiones políticas ya que como es sabido Estados Unidos tiene una tradición política unilateral de control y jurisdicción extraterritorial que como potencia hegemónica mundial no pretende discutir, más aparte los asuntos migratorios como una amenaza potencial a su “seguridad nacional”.

Otro motivo por el cual el TLCAN si siguiera existiendo no podría seguir actualmente el camino de la UE es sin duda el área social: la gran y marcada disparidad de ingresos entre México, Estados Unidos y Canadá. Por ejemplo, en la Unión Europea el PIB per cápita de España en 1986 era de 4,860 dólares, un 40% del PIB per cápita de Alemania occidental, y en el TLCAN el PIB per cápita de México en 2004 respecto al PIB per cápita de Estados Unidos tan sólo representó el 12%³⁷. Se nota claramente la disparidad de ingresos per cápita y eso que el ejemplo europeo es más antiguo que el norteamericano.

³⁷ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 100.

En el caso de México la inversión y las exportaciones fueron los motores del crecimiento, ambos vinculados con el TLCAN, sin embargo, sus efectos no fueron parejos en todas sus regiones. El impulsor de las exportaciones y la producción fue la región norte del país principalmente y más precisamente su parte fronteriza. La frontera norte, el área industrial al norte de la Ciudad de México, de Guadalajara, Monterrey y Aguascalientes son las regiones industriales de México, estas regiones están eslabonadas en el corredor industrial que parte del centro de México al Occidente y Noreste del país, sin embargo el sur de México está desvinculado en este sentido ya que no ha atraído tanta actividad como las otras regiones mencionadas y esto se podría vincular a la falta de detonadores del crecimiento como lo son la infraestructura y los servicios sociales. Esto además generó falta de oportunidades en la región sur del país provocando un flujo migratorio permanente y constante a la región norte y en consecuencia a Estados Unidos, alimentando aún más el problema migratorio, y esto reforzó una traba más para la evolución de la integración económica en el TLCAN.

El éxito del TLCAN únicamente en los objetivos en los cuales se negoció, llevó a académicos y funcionarios públicos como el presidente de México Vicente Fox Quesada en ese entonces, a proponer a principios de 2001 que Norteamérica debería avanzar a niveles de integración más profundos al estilo europeo. La propuesta no especificó concretamente de acuerdo a la teoría de la integración económica, si se hablaba de una Unión Aduanera o un Mercado Común, lo que se propuso más generalmente fue la instauración de un “Gran Negocio”. La noción principal del “Gran Negocio”, “...fue que el TLCAN había logrado todo lo que se podía realizar a través del proceso del libre comercio de mercadería e inversión, y lo que se requería a continuación era la liberalización de los flujos de mano de obra y el reconocimiento de que las economías más desarrolladas, en el caso Estados Unidos y Canadá, tienen la responsabilidad de dar apoyo financiero a la economía menos desarrollada, a saber, México, para que pueda manejar los problemas que aceleró el TLCAN, como la polarización regional de la economía o la falta de infraestructura en las provincias del sur de México y la decadencia infraestructural en la frontera norte”³⁸.

El presidente norteamericano en ese entonces George Bush hijo, inició conversaciones para intentar nuevas formas de establecer la relación económica y migratoria con México. De acuerdo con observadores como participantes en dichas negociaciones la discusión se centró en un posible

³⁸ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 110.

acuerdo migratorio a través del cual podían ingresar temporalmente a Estados Unidos una cantidad importante de trabajadores mexicanos, México por su parte pedía que se debía incluir en este acuerdo cláusulas que previeran la legalización de 3 a 4 millones de trabajadores mexicanos indocumentados e ilegales que residían en aquel tiempo en Estados Unidos. El secretario de Relaciones Exteriores de México en ese entonces Jorge Castañeda hizo famosa esta propuesta como “La Propuesta Enchilada”³⁹.

A 20 años de estas propuestas ni el “Gran Negocio”, ni “La Propuesta Enchilada” se han concretado en la actual relación de México con Estados Unidos y Canadá.

Es evidente que el “Gran Negocio” y “La Propuesta Enchilada” fueron detenidos por una cuestión exógena e inesperada: los ataques terroristas al World Trade Center en Nueva York y al Pentágono en Washington, ambos acontecidos en Estados Unidos el 11 de septiembre del 2001.

En tiempos pasados, en la segunda guerra mundial, el ataque de Japón a Pearl Harbor en Hawái favoreció la postura del entonces presidente norteamericano Franklin D. Roosevelt respecto con el pueblo norteamericano de comenzar una política activa en el entonces desorden mundial y dejar a un lado una política de aislamiento. En 2003, a sólo 2 años del 11 de septiembre de 2001, el entonces presidente norteamericano George W. Bush hijo, inició una guerra global contra el terrorismo basada en una nueva política de golpes “a prioridad” y se creó un nuevo Departamento de Seguridad Nacional con amplios poderes en Estados Unidos.

Hay que reflexionar sobre la vulnerabilidad que significa una mayor integración económica en cuestiones de seguridad, y en este caso sobre todo para Estados Unidos que como país potencia y hegemónico sufrió en aquel día de 2001, y entender que unas propuestas con características de Mercado Común como lo fueron el “Gran Negocio” y “La Propuesta Enchilada”, fueron totalmente impensables de aplicar para el gobierno norteamericano después de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

³⁹ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 111.

Como se esperaba Estados Unidos empezó a adoptar una serie de políticas para reforzar sus fronteras, su territorio y en si todo lo que engloba su seguridad nacional después de los ataques del 11 de septiembre de 2001. Estas políticas tuvieron fuertes implicaciones para México y Canadá al instante. Las autoridades norteamericanas tomaron medidas de rápida aplicación en su frontera norte con Canadá y en su frontera sur con México. La Aduana de Estados Unidos se puso en un nivel de alerta alto y sostenido: Nivel 1, que significa inspección intensa y sostenida. En aquellos días el tráfico automovilístico demoró varias horas y el entonces tráfico comercial demoró de 12 a 15 horas. Los fabricantes que habían prometido entregas específicamente las compañías de automóviles y los exportadores mexicanos sufrieron una crisis. También fueron gravemente afectados el comercio en la frontera y el turismo. La Aduana de Estados Unidos triplicó su número de agentes en las fronteras. El Servicio de Inmigración-Nacionalización de Estados Unidos implementó un sistema de ingreso-egreso por sus puertos marítimos y aéreos en 2003 y para 2004 lo amplió a los 50 puntos de entrada terrestre más importantes, lo que resultó en que todos los visitantes incluyendo a los provinieran de México se registraran con sus nombres cada vez que entraran y salieran de Estados Unidos⁴⁰.

A medida que todas estas nuevas políticas entraban en vigencia las oportunidades para México de una posibilidad de ampliar la integración económica parecían cerrarse. Todos los debates acerca de ampliar la integración económica, las negociaciones para una fuerza laboral temporal mexicana y las negociaciones sobre la legalización de millones de trabajadores mexicanos ya residentes, entre México y Estados Unidos ocurrieron antes de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

El asunto de una mayor integración económica se convirtió en un asunto de seguridad nacional para Estados Unidos, si México esperaba conservar las fronteras abiertas debía comprometerse aún más con las cuestiones de seguridad.

En un plazo medio, el efecto de un aumento permanente en los costos de transacción actuó como un arancel, específicamente en las mercancías que ingresaban a Estados Unidos desde México y Canadá. Este incremento en el costo de los productos que entraban a Estados Unidos obligó al consumidor norteamericano a buscar otros proveedores más económicos. La tasa de cambio de México también

⁴⁰ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 112.

se depreció a medida que bajó la demanda de pesos mexicanos, e importaciones a precios más elevados deterioraron el nivel de vida de los consumidores mexicanos. Costos más altos para movilizar personas, mercancías y servicios minaron la productividad de México. Otro efecto de mediano plazo fue la desviación de inversión extranjera directa a otros países que podría realizarse en México, debido a la consideración de los países inversores de los problemas fronterizos como las demoras permanentes en la frontera, también esto deterioró notablemente la productividad de México, lo mismo podría considerarse en el caso de Canadá.

Hay que recalcar que no fue exclusivamente el caso de México o Canadá, en todo el mundo se reforzó la seguridad aumentando los costos de transacción en las fronteras, pero no al nivel experimentado dentro del TLCAN.

Posteriormente debido al problema fronterizo que se desató después del 11 de septiembre de 2001, México y Estados Unidos negociaron un acuerdo llamado “Plan de Acción en las Fronteras” similar al “Plan de Fronteras Inteligentes” firmado por Canadá y Estados Unidos en diciembre de 2001.

El “Plan de Acción en las Fronteras” entre México y Estados Unidos significó cubrir 3 objetivos⁴¹:

- 1-Asegurar la infraestructura.
- 2-Asegurar los flujos de personas.
- 3-Asegurar el flujo de mercancías.

Este plan consistió en sí, a mudar las fronteras lejos de las fronteras, a través de un sistema de rastreo de viajeros con autorización previa para salir, a través de equipos de refuerzo constituidos por planteles de ambos países con los mismos objetivos y actuando en pro de acciones integradas; a través del uso de tecnologías como el Internet para hacer más fácil las transacciones en la frontera sobre todo para pequeñas y medianas empresas; a través de la inversión en infraestructura en la frontera para facilitar el acceso y la salida en los cruces fronterizos; a través de un sistema de control inteligente de personas y mercancías en estos cruces. Todas estas medidas fueron razonables para basar una idea de frontera

⁴¹ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 113.

abierta y sostener un Área de Libre Comercio como tal.

Otras medidas que también fueron coherentes son las que se relacionan con los flujos de personas, mismas que aún están indefinidas. Muchas medidas acelerarían el cruce de la frontera por los viajeros con propósitos comerciales. Se contemplaban tarjetas para residentes o identificadores biométricos. En teoría estas medidas aumentarían la confianza en la gente de Estados Unidos hacia las personas provenientes de otros países con intenciones pacíficas.

Lo que no estuvo claro del “Plan de Acción en las Fronteras” fue el tratamiento que se les daría a los inmigrantes mexicanos, aquí hay que denotar 2 grupos: uno que ya residía en Estados Unidos y otro que estaba por hacerlo en tiempos futuros. El Gobierno de México consideraba que la legalización de los trabajadores inmigrantes en Estados Unidos es una cuestión de derechos humanos y justicia social, además de un paso fundamental en el avance de la integración económica norteamericana.

En cuestión de beneficios económicos la legalización de los trabajadores inmigrantes mexicanos en Estados Unidos aseguraría para la economía mexicana un creciente flujo económico por los envíos de las remesas, que en 2003 se contabilizaba en 13 mil millones de dólares al año. Esto también mejoraría la perspectiva económica de los trabajadores inmigrantes mexicanos y les permitiría volver como exitosos emprendedores.

En Estados Unidos algunos norteamericanos se opusieron abiertamente a aumentar la inmigración. De acuerdo a los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 y el consecuente deterioro de la economía norteamericana, se enfriaron las discusiones de un “Gran Negocio” que comenzó con la Administración y Congreso norteamericanos en 2001, “El hecho de que muchos terroristas permanecieron en el país con sus visas vencidas, arrojó una enorme sombra sobre toda iniciativa de legalización”⁴².

La recesión de la economía de Estados Unidos y el incremento del desempleo alimentaron la oposición de los grupos contrarios a la apertura de las fronteras para trabajadores inmigrantes. Una encuesta

⁴² Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 115.

realizada en Estados Unidos después del 11 de septiembre de 2001 reveló que los norteamericanos se volvieron más cautelosos en lo que a sus fronteras se refiere y se han vuelto más demandantes de leyes que restrinjan la inmigración.

“¿Qué implica esto de un Gran Negocio en inmigración indocumentada y el concepto de un Plan de Acción de la Sociedad en la Frontera? En mi opinión, el cambiante paisaje político en Estados Unidos sobrepuso las preocupaciones por la seguridad por encima de las ya difíciles cuestiones económicas envueltas en políticas inmigratorias. Cualquier pacto en inmigración necesitará mejorar el clima de seguridad por comparación con el sistema actual”⁴³. Definitivamente el 11 de septiembre de 2001 vino a cambiar el mismo concepto de “Gran Negocio” a uno que se adaptara a las nuevas circunstancias surgidas inesperadamente.

Un mal momento para la Administración del entonces presidente de México Vicente Fox Quesada para realizar lo logrado en las negociaciones con el gobierno norteamericano, respecto a avanzar de nivel de integración económica, mismo que heredó efectos similares a la administración del presidente Felipe Calderón Hinojosa.

Hay que señalar la diferencia en las consecuencias de los acontecimientos del 11 de Septiembre de 2001 en el TLCAN y en la UE, su influencia en el TLCAN (siendo bloque económico menos evolucionado) trabó posibilidades tangibles en el avance en la integración económica, mientras que en la UE (siendo bloque más evolucionado) únicamente incrementó medidas de seguridad, ya que no sucedió en suelo perteneciente a la Unión Europea, sin embargo aún con los acontecimientos del 11 de Marzo de 2004, en el cual fueron los ataques terroristas al sistema de trenes suburbanos en Madrid, España, en la Unión Europea no hubo una afección a su estructura de integración económica, ni mucho menos una involución en ésta.

En un mundo donde los estados nacionales aislados son obsoletos, el comparar a la Unión Europea y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un ejercicio obvio y necesario. Ambos bloques fueron estructuras regionales que reunieron estados nacionales libres y soberanos. Se puede pensar

⁴³ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 115.

que por tanto sus modelos, sobre todo el alcanzado por la UE, son la ola del futuro, sin embargo, en el tiempo se vio la caída del TLCAN en 2018 al final de la administración del presidente Enrique Peña Nieto, para dar paso al TMEC en el inicio de la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador. Se puede afirmar de momento que la UE y el TLCAN fueron bloques muy diferentes.

La Unión Europea fue una de las estructuras internacionales o se le podría llamar transnacionales, que se conformaron al final de la segunda gran guerra. Tal vez la razón más importante por la cual se conformó la Comunidad Europea del Acero y del Carbón fue el objetivo de juntar a Alemania y a Francia y eliminar las rencillas entre ambas naciones en aras de una reconstrucción europea exitosa. “La creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Euratom, a continuación de la debacle de la Comunidad de la Defensa Europea, reflejó un principio de unión entre sus dos Estados miembros más importantes, Francia y Alemania.”⁴⁴.

La CEE, instaurada cuando el proceso de reconstrucción había concluido y la mayor parte del continente europeo estaba muy cerca del empleo total, alcanzó los niveles de integración de Área de Libre Comercio y Unión Aduanera en los años 60. “Si bien las aspiraciones de moverse más allá de un sistema de inter- gobierno e introducir la votación de una mayoría calificada en el Consejo de Ministros fueron desbaratadas por el presidente francés Charles de Gaulle, la UE lanzó la Política Agraria Común (PAC) y comenzó a desarrollar su política de competencia.”⁴⁵.

A su salida del poder en 1969 del presidente francés Charles de Gaulle, la trayectoria de la Unión Europea quedó liberada y lista para recibir al Reino Unido, Dinamarca e Irlanda en los años 70 y también para la instauración de más políticas como el establecimiento de la Política de Pesca Común (PPC), se usaron instrumentos propios para brindarle mayor capacidad a la industria del acero y se anexaron un conjunto de leyes de competencia que suplementaron las políticas de apoyo agrícola.

Igualmente se estableció la elección directa en el Parlamento europeo, de igual forma la Corte de Justicia Europea estableció un conjunto de leyes que dieron constitucionalidad a los tratados

⁴⁴ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 133.

⁴⁵ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 133.

estableciendo la supremacía del derecho europeo sobre el nacional.

En los años 80, la Unión Europea siguió avanzando cuando estableció la votación calificada en el Consejo de Ministros, se continuó con el proyecto de un mercado único, también la contemplación de una unión política más estrecha así como una unión monetaria.

Mucho tiempo antes de que se conformara el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Unión Europea se convertía en un bloque económico con niveles de integración múltiple con más complejidad y con una estructura centralista ya que las decisiones se empezaron a tomar desde Bruselas, Bélgica.

“La historia del NAFTA es distinta. No habiendo tenido la desgracia de pasar por guerras a gran escala, los norteamericanos no necesitaron casarse con enemigos históricos para asegurar la paz. En cambio, los orígenes del NAFTA reflejan la necesidad compartida de Canadá y México de tener relaciones comerciales con su país vecino más grande, rico y poderoso, Estados Unidos, y en particular, contrarrestar tendencias proteccionistas y asegurar acceso continuo a sus mercados”⁴⁶. Ciertamente orígenes históricos diferentes para Europa y Norteamérica.

La Unión Europea es una estructura de gobierno con múltiples grados, compleja y accidentada. Los países participantes comparten sus soberanías en cada vez más diversos proyectos políticos y participan en sistemas intergubernamentales y transnacionales complejos. Los países participantes varían en extensión territorial, aunque algunos países miembros han tenido puestos más importantes dentro de la unión, ningún país miembro domina a otro país miembro.

El proceso legislativo regular dentro de la Unión Europea se lleva a cabo desde el comité al Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo. Sin embargo, el Consejo de Ministros ha desarrollado cada vez más un puesto más importante dentro de la unión, al señalar las prioridades más importantes para la Unión Europea.

⁴⁶ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 134.

En la Unión Europea existen estructuras intergubernamentales no tan famosas como el Coreper y las Representaciones Permanentes, pero son de suma importancia para la unión ya que apuntalan el Consejo de Ministros y desempeñan un papel insustituible al establecer el consenso entre todos los países participantes en lo que a la toma de decisiones se refiere, dentro de la Unión Europea todos los días. Otras estructuras relevantes en la UE son la Corte de Justicia Europea y la Red de Leyes Europea, la cual los países participantes aplican.

En el TLCAN fue distinto, ya que estuvo conformado por tres países: México, Estados Unidos y Canadá, los cuales difieren marcadamente en influencia. Estados Unidos es una nación superior en población, en el tamaño de su economía y en su nivel político internacional que México y que Canadá.

El TLCAN dio a México y a Canadá un mejor acceso, aunque lejos de ser perfecto, a los mercados norteamericanos lucrativos.

Las estructuras de gobierno que regían al TLCAN eran apenas visibles: una Comisión para la Cooperación del Trabajo (CCT), un Consejo para la Cooperación del Medio Ambiente (CCMA), una Comisión de Libre Comercio Intergubernamental (CLC). Estas estructuras reunían a funcionarios a nivel gabinete de los tres países participantes para que moderaran los conflictos y las diferencias y establecieran convenios para el tratado. Estas estructuras de gobierno estaban conformadas por pequeñas secretarías. Cuando existían grandes diferencias se podía convocar a tribunales de comercio. “Aún estos parecen ser suplementarios cuando los intereses de algunos sectores en Estados Unidos –por ejemplo el maderero- pueden presionar al Representante y al Departamento de Comercio de Estados Unidos para que impongan aranceles que contrarresten fuera de las relaciones del NAFTA y la OMC. El NAFTA limita la capacidad de los gobiernos locales, provinciales o estatales y federales de cada país de regular la actividad económica.”⁴⁷.

Y también podemos ver que no fue una cuestión directa: “Esto ocurre no a través de ordenanzas o prohibiciones directas sino a través de querellantes –generalmente empresas- quienes pueden pedir a los tribunales de otros países que anulen normas que interfieren con el comercio o limitan la actividad

⁴⁷ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 136.

comercial.”⁴⁸. Podemos constatar con esto que en el TLCAN no existía un arbitraje con plena autoridad y coordinación, ya que anárquicamente algunas unidades económicas tenían posibilidades de imponer sus intereses sin respetar la legislación común del tratado y la falta de instancias eficaces para resolver las diferencias entre las unidades económicas participantes fueron peculiares en el tratado.

Aunque con diferentes orígenes históricos que desencadenaron sus conformaciones, entre la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte resaltaron más las diferencias estructurales en cuanto a integración económica se refiere, así como la desigualdad económica y política de sus países miembros.

⁴⁸ Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero, p. 136.

1.7. Cronología de la Unión Europea, el TLCAN y el MERCOSUR.

1.7.1. Cronología de la Unión Europea.

Año	Acontecimiento
1957	Tratado de Roma
1968	Área o Zona de Libre Comercio
1970	Unión Aduanera
1991	Tratado de Maastricht
1992	Mercado Común
2002	Unión Económica e Integración Económica Total

1.7.2. Cronología del TLCAN.

Año	Acontecimiento
1982	Comienza Modelo Económico Neoliberal en México
1989	Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá
1990	Discusión de la entrada de México al Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá
1994	Entra México al Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, convirtiéndose en el TLCAN, el cual fue un Área o Zona de Libre Comercio

1.7.3. Cronología del MERCOSUR.

Año	Acontecimiento
1987	Acuerdos bilaterales antiproteccionistas entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay
1991	Tratado de Asunción
1994	Protocolo de Ouro Preto, se instaura el Área o Zona de Libre Comercio
1995	Unión Aduanera

CAPÍTULO II

CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS, MONETARIAS, FINANCIERAS Y COMERCIALES DE LOS SEIS PAÍSES ELEGIDOS, DE LOS TRES BLOQUES ECONÓMICOS ELEGIDOS.

En este capítulo se presentará únicamente una caracterización de las seis economías pertenecientes a los seis países de los tres bloques económicos elegidos con datos estadísticos en cuatro rubros económicos: producción, moneda, finanzas y comercio, de acuerdo con una temporalidad asignada, explicada a continuación en la justificación de los datos de este capítulo. Los datos se presentan cuantificados en dólares norteamericanos de manera nominal. Debido a que parte de la información estadística de las fuentes estaba en otras monedas distintas al dólar norteamericano, fue misión de este trabajo transformarlas todas a dólares norteamericanos utilizando el tipo de cambio vigente en las temporalidades presentadas, a razón de contar con una base comparativa nominal más sólida. Se presentará, en primera instancia, un cuadro de datos perteneciente a cada país, de cada bloque económico, de cada rubro, a continuación, se presentará el análisis del contenido de cada cuadro y después se presentará una gráfica. Se presentarán cuales son las exportaciones e importaciones de los seis países, de los tres bloques, dentro del rubro comercial y por último se presentará un cuadro con las principales exportaciones e importaciones de éstos.

2. Justificación de la recopilación de datos a través de los bloques y los países específicos del capítulo.

El objetivo principal de la presentación de los datos estadísticos de las seis economías correspondientes a los seis países elegidos de los tres bloques económicos elegidos en este capítulo, es en primera instancia, resaltar las diferencias entre países dentro de un mismo bloque económico, y en segunda instancia, dar en este capítulo una visión característica individual de las economías de los países en sus bloques y por lo tanto no se pretende tomar estos datos como evidencia analítica que le de veracidad o falsedad a la hipótesis de este trabajo.

La razón de la recopilación de los datos, en este capítulo, se realizó en función de 2 metas:

- 1- Estudiar el fenómeno de la Integración Económica a través del concepto de “Bloque Económico”, en este caso se eligieron tres Bloques Económicos de tres diferentes regiones en el mundo: Unión Europea, TLCAN (en su periodo vigente) y MERCOSUR, para tener una base generalizada del fenómeno.
- 2- Estudiar el fenómeno de la Integración Económica eligiendo dos países de cada uno de los tres Bloques Económicos escogidos. Cada dos países elegidos de cada Bloque Económico

obedecen a un patrón acordado, de que uno es un país fuerte económicamente o con una economía más grande dentro del bloque, es decir más desarrollada y el otro un país débil económicamente o con una economía más pequeña dentro del bloque, es decir menos desarrollada, tomando en cuenta que el tamaño de la economía o grado de desarrollo económico de un país depende de la capacidad que tiene un país para generar riqueza (bienes y servicios), y se traduce en la magnitud de su Producto Interno Bruto y en la consistencia de las tasas de crecimiento económico, que permiten la acumulación de capital y por ende la magnitud de la economía y el nivel de desarrollo económico. Se escogieron los países de tal manera que, en la Unión Europea, Reino Unido es fuerte y Grecia es débil, en el TLCAN, Estados Unidos es fuerte y México es débil, y en el MERCOSUR Brasil es fuerte y Paraguay es débil, para tener una base particular del fenómeno dentro de cada bloque económico.

De acuerdo a la temporalidad conformada por los años elegidos de los datos mencionados de cada país en esta caracterización, el primer año de los datos corresponden en el caso de la Unión Europea, al año en que el primer país, Reino Unido entró al bloque: 1973, el segundo año corresponde a la entrada del segundo país, Grecia: 1981 y el tercer año corresponde al de un año final en este caso: 2004, para tener así una comparación temprana y media con una final, debido a que la temporalidad constitutiva del bloque es mayor. En el caso del TLCAN, se acordó como año de inicio, un año en el que Estados Unidos ya era parte del bloque económico y al mismo tiempo donde se planeaba la incorporación de México al TLCAN: 1992 y el año en donde México entra al TLCAN: 1994, comparándolas así también con un año final: 2004, pues es importante resaltar los datos del bloque, antes de la entrada de México y después de su entrada al mismo. En el caso del MERCOSUR el primer año de los datos corresponde al año en que ambos países Brasil y Paraguay entraron en el bloque: 1991, en comparación con un año final: 2004, remarcando que en este último bloque económico no se presenta comparación media, ya que ambos países entraron al bloque económico al mismo tiempo. Los datos se presentarán en este capítulo en términos productivos: Producto Interno Bruto nominal y Producto Nacional Bruto nominal; en términos monetarios: Tipo de Cambio y Activos Externos de las Autoridades Monetarias; en términos financieros: Finanzas Públicas, Reservas y Reservas de la Banca Comercial (Privada) y en términos comerciales: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial.

Se reitera que estas temporalidades como caracterización son asimétricas y no pretenden hacer una comparación de datos simétrica entre éstas, ya que parten de años iniciales desiguales (y años medios

en el caso de dos bloques económicos desiguales también) y años finales iguales, derivados de circunstancias individuales de cada bloque económico. Por tanto el valor de la presentación de los datos de este capítulo y su análisis, será efectivo únicamente entre los países pertenecientes a un mismo bloque económico y no entre bloques económicos, (señalando que la presentación de datos de manera nominal no tiene un valor comparativo real, pues únicamente nos sirve como información estadística), ya que posteriormente en el Capítulo III se desarrollará la evidencia a través de indicadores de la producción por bloque económico de forma real y en el Capítulo IV se hará un análisis por bloque económico de esta caracterización en su forma nominal y de la evidencia en su forma real, para poder después formular las conclusiones y contrastarlas respecto a la hipótesis de este trabajo.

Se enfatiza que la razón por la cual las temporalidades de esta caracterización entre bloques económicos, en este capítulo, son asimétricas entre sí y no se eligieron temporalidades simétricas entre bloques económicos entre sí (años iniciales, medios y finales iguales), responde a las diferencias de tiempo en las cuales se conformaron los bloques económicos, y las diferencias en el tiempo de la entrada de los países miembros en los mismos. Considerándose en este capítulo el estudio de temporalidades simétricas entre bloques económicos una inconsistencia comparativa, ya que los datos no abarcarían la temporalidad constitutiva de los tres bloques económicos, ni la temporalidad de integración de los seis países en éstos.

2.1. Datos Productivos (Producción: PIB nominal y PNB nominal).

Reino Unido y Grecia.

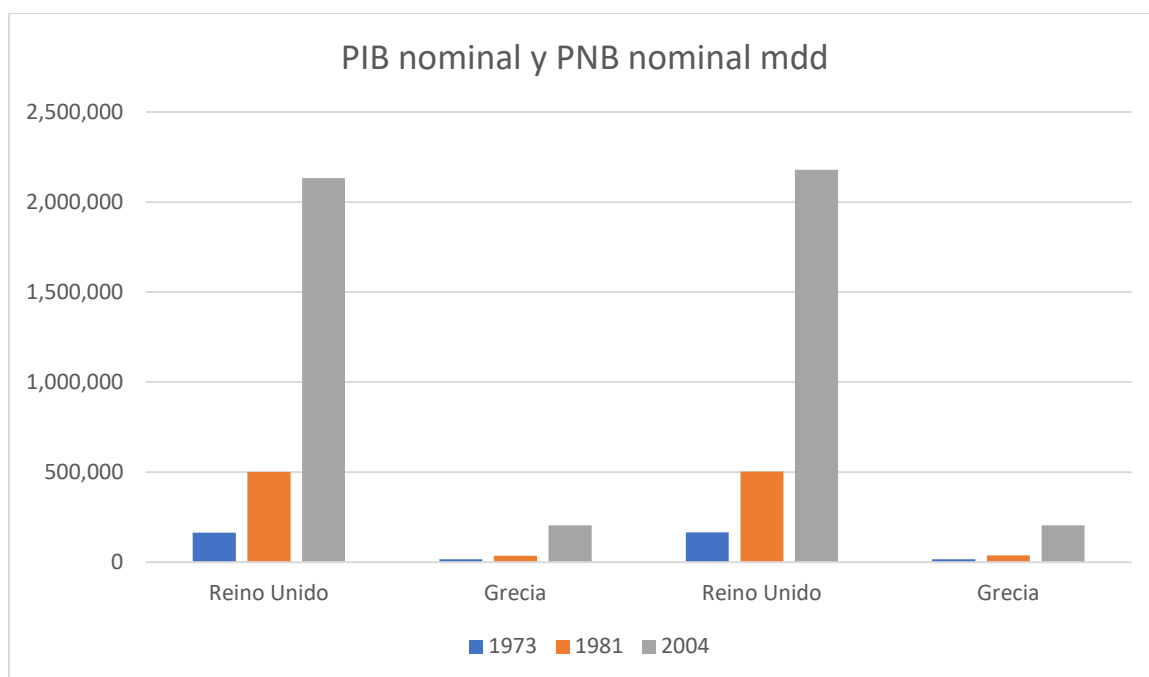
Cuadro 1.

Millones de USD	PIB nominal		PNB nominal	
	Reino Unido	Grecia	Reino Unido	Grecia
Año				
1973	163,251	15,981	165,597	16,424
1981	502,209	36,707	504,237	37,738
2004	2,133,021	205,239	2,179,145	205,487

Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

En lo productivo respecto al Reino Unido y Grecia, el Reino Unido, tuvo un PIB⁴⁹ de 163,251 millones de dólares en 1973, lo aumentó a 502,209 millones de dólares en 1981, 338,958 millones de dólares y lo volvió a aumentar a 2,133,021 millones de dólares en 2004, 1,630,812 millones de dólares. Grecia su PIB fue de 15,981 millones de dólares en 1973 y lo aumentó a 36,707 millones de dólares en 1981, 20,726 millones de dólares y lo volvió a aumentar a 205,239 millones de dólares en 2004, 168,532 millones de dólares. Reino Unido tuvo un PNB⁵⁰ de 165,597 millones de dólares en 1973, lo aumentó a 504,237 millones de dólares en 1981, 338,640 millones de dólares y lo aumentó a 2,179,145 millones de dólares en 2004, 1,674,908 millones de dólares. Grecia tuvo un PNB de 16,424 millones de dólares en 1973, lo aumentó a 37,738 millones de dólares en 1981, 21,314 millones de dólares y lo aumentó a 205,487 millones de dólares en 2004, 167,749 millones de dólares⁵¹.

Gráfica 1.



Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

⁴⁹ El Producto Interno Bruto es el valor monetario de los bienes y servicios producidos en un país durante un año.

⁵⁰ El Producto Nacional Bruto es el valor monetario de los bienes y servicios producidos en un país, más el valor monetario de la producción de éstos en el extranjero, deduciéndole la parte que se debe a los servicios prestados por los factores productivos extranjeros, durante un año.

⁵¹ Ver Cuadro 1.

Estados Unidos y México.

Cuadro 2.

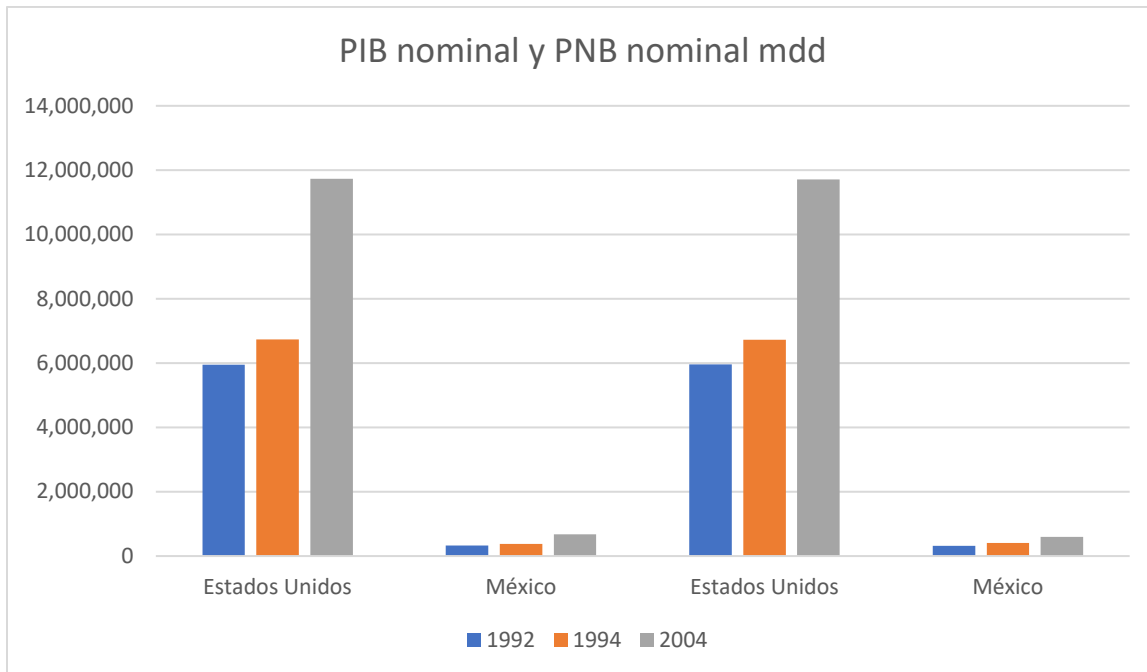
Millones de USD	PIB nominal		PNB nominal	
	Estados Unidos	México	Estados Unidos	México
Año				
1992	5,950,700	329,301	5,962,000	320,803
1994	6,738,400	377,125	6,726,900	408,264
2004	11,734,300	676,495	11,711,200	598,794

Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

En lo productivo respecto a Estados Unidos y México, Estados Unidos tuvo un PIB de 5,950,700 millones de dólares en 1992, lo aumentó a 6,738,400 millones de dólares en 1994, 787,700 millones de dólares y lo aumentó a 11,734,300 millones de dólares en 2004, 4,995,900 millones de dólares. México tuvo un PIB de 329,301 millones de dólares en 1992, lo aumentó a 377,125 millones de dólares en 1994, 47,824 millones de dólares, para aumentarlo a 676,495 millones de dólares en 2004, 299,370 millones de dólares. Estados Unidos tuvo un PNB de 5,962,000 millones de dólares en 1992, lo aumentó a 6,726,900 millones de dólares en 1994, 764,900 millones de dólares y lo volvió a aumentar a 11,711,200 millones de dólares en 2004, 4,984,300 millones de dólares. México su PNB fue de 320,803 millones de dólares en 1992, lo aumentó a 408,264 millones de dólares en 1994, 87,461 millones de dólares y lo aumentó a 598,794 millones de dólares en 2004, 190,530 millones de dólares⁵².

⁵² Ver Cuadro 2.

Gráfica 2.



Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Brasil y Paraguay.

Cuadro 3.

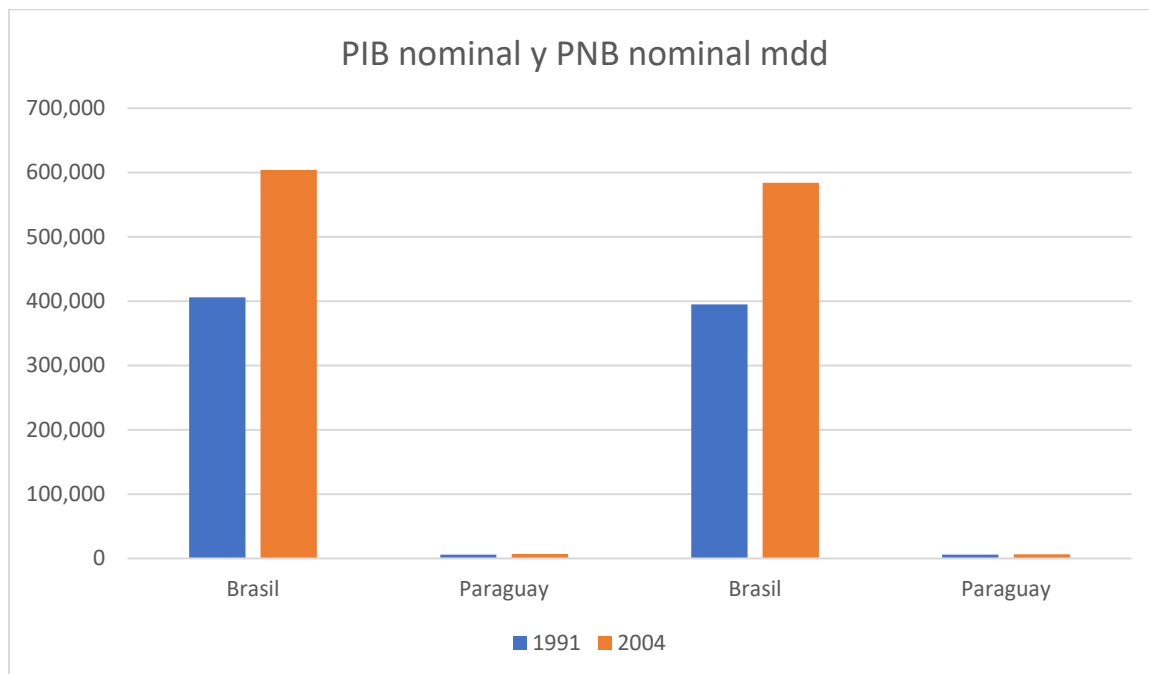
Millones de USD	PIB nominal		PNB nominal	
	Brasil	Paraguay	Brasil	Paraguay
Año				
1991	405,772	5,693	394,933	5,780
2004	603,972	6,949	583,976	6,616

Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

De acuerdo con lo productivo con respecto a Brasil y a Paraguay, Brasil tuvo un PIB de 405,772 millones de dólares en 1991, lo aumentó a 603,972 millones de dólares en 2004, 198,200 millones de dólares. Paraguay tuvo un PIB de 5,693 millones de dólares en 1991, y lo aumentó a 6,949 millones de dólares en 2004, 1,256 millones de dólares. Brasil tuvo un PNB de 394,933 millones de dólares en 1991, lo aumentó a 583,976 millones de dólares en 2004, 189,043 millones de dólares. Paraguay tuvo un PNB de 5,780 millones de dólares en 1991 y lo aumentó a 6,616 millones de dólares en 2004, 836

millones de dólares.⁵³

Gráfica 3.



Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

2.2. Datos Monetarios. (Tipo de Cambio y Activos Externos de las Autoridades Monetarias).

Reino Unido y Grecia.

Cuadro 4.

Año	Tipo de Cambio		Activos Externos de las Autoridades Monetarias	
	USD por Libra	Dracmas por USD* Euros por USD**	Reino Unido	Grecia
1973	2.3232	29.76*	6,121	1,076
1981	2.0279	55.408*	16,352	1,406
2004	1.8318	0.8054**	18,006	3,998

Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

⁵³ Ver Cuadro 3.

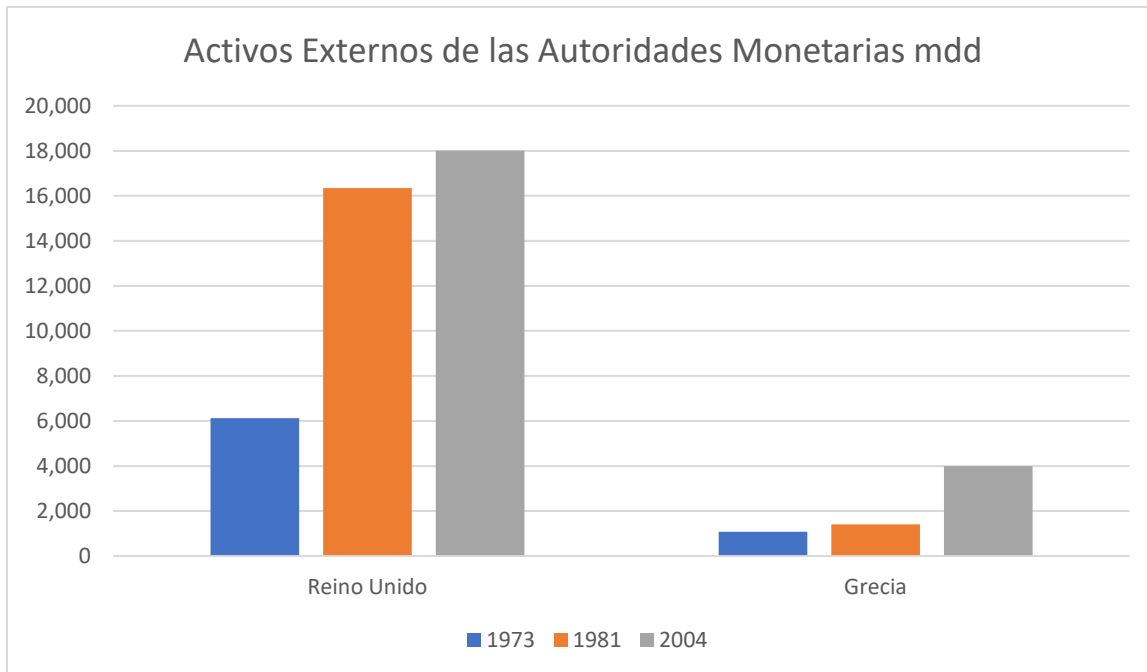
Con respecto al Tipo de Cambio⁵⁴, el Reino Unido ha mantenido un Tipo de Cambio similar, en 1973 2.3232 Dólares por Libra, en 1981 tuvo una depreciación minoritaria pues eran 2.0279 Dólares por Libra y en 2004 otra depreciación minoritaria 1.8318 Dólares por Libra, 2 Dólares aproximadamente por Libra durante estos 3 años. Grecia su Tipo de Cambio se depreció de 29.76 Dracmas por Dólar en 1973 a 55.408 Dracmas por Dólar en 1981 y se apreció de una manera radical en 0.8054 Euros por Dólar en 2004, con su integración al Euro como se ve, ya que un Dólar por sí solo no es capaz de comprar un Euro. Los Activos Externos de las Autoridades Monetarias⁵⁵ del Reino Unido fueron de 6,121 millones de dólares en 1973 y aumentaron a 16,352 millones de dólares en 1981, 10,231 millones de dólares y aumentaron a 18,006 millones de dólares en 2004, 1,654 millones de dólares. En Grecia los Activos Externos de las Autoridades Monetarias fueron de 1,076 millones de dólares en 1973 y aumentaron a 1,406 millones de dólares en 1981, 330 millones de dólares y los aumentó a 3,998 millones de dólares en 2004, 2,592 millones de dólares⁵⁶.

⁵⁴ El Tipo de Cambio es la relación entre el valor de una moneda y otra.

⁵⁵ Los Activos Externos de las Autoridades Monetarias son la suma de los activos en el exterior en poder de las autoridades monetarias y de bancos creadores de dinero, menos sus pasivos frente al exterior. Los Derechos Especiales de Giro (DEG) junto con el oro, los activos en moneda extranjera (divisas) o en depósitos o en valores en moneda extranjera, posición de reserva en el Fondo Monetario Internacional y otros créditos, son parte de los Activos Externos de las Autoridades Monetarias y están a la disposición inmediata y bajo el control de las autoridades monetarias para el financiamiento de desequilibrios de pagos, para regularlos interviniendo en los mercados para tratar de influir en el tipo de cambio como parte de una política monetaria y para otras causas.

⁵⁶ Ver Cuadro 4.

Gráfica 4.



Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Estados Unidos y México.

Cuadro 5.

Año	Tipo de Cambio		Activos Externos de las Autoridades Monetarias	
	USD por Ecu*	Pesos por USD	Millones de USD	
	Estados Unidos	México	Estados Unidos	México
1992	1.2968*	3,094.9	71,300	19,384
1994	1.1886*	3.375	74,300	9,700
2004	1.2433**	11.2860	86,900	64,188

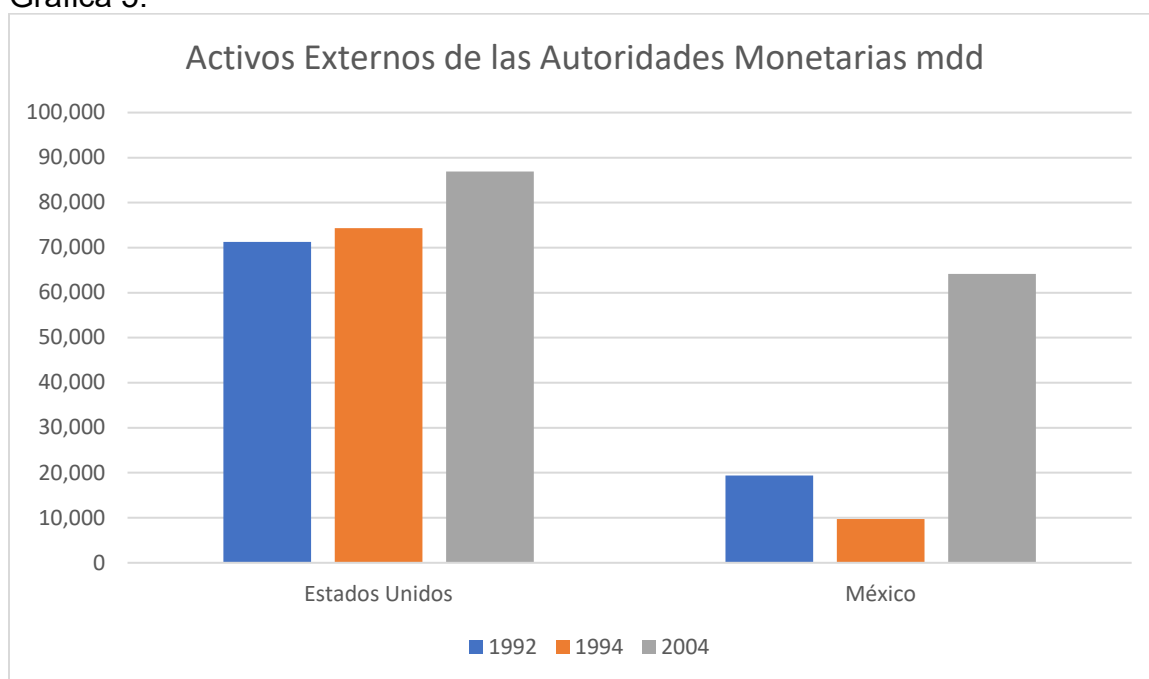
Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Con respecto al Tipo de Cambio, Estados Unidos tuvo apreciación minoritaria de su moneda respecto al ECU⁵⁷ de 1992 a 1994, pues en 1992 el cambio era 1.2968 Dólares por ECU y en 1994 era de 1.1886 Dólares por ECU y luego tuvo una depreciación minoritaria de su moneda, pues el cambio fue

⁵⁷ El ECU significa en inglés "European Currency Unit", en español UME "Unidad Monetaria Europea" y fue instaurada en la Comunidad Europea, previa a la Unión Europea como tal y a la unificación monetaria a través del euro.

de 1.2433 Dólares por Euro en 2004, México tuvo apreciación ficticia de su moneda de 1992 a 1994, pues le quitaron 3 ceros a su moneda, la cual en realidad fue una depreciación, de 3,094.9 Pesos por Dólar en 1992 a 3.375 Pesos por Dólar en 1994, por la crisis rampante y aunque le quitaron 3 ceros al Peso mexicano, se siguió devaluando hasta 2004, para cambiarse 11.2860 Pesos por Dólar. Los Activos Externos de las Autoridades Monetarias para Estados Unidos fueron de 71,300 millones de dólares en 1992 y aumentaron a 74,300 millones de dólares en 1994, 3,000 millones de dólares y aumentaron a 86,900 millones de dólares en 2004, 12,600 millones de dólares. Para México los Activos Externos de las Autoridades Monetarias fueron de 19,384 millones de dólares en 1992 y disminuyeron a 9,700 millones de dólares en 1994, -9,684 millones de dólares y aumentaron a 64,188 millones de dólares en 2004, 54,488 millones de dólares⁵⁸.

Gráfica 5.



Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

⁵⁸ Ver Cuadro 5.

Brasil y Paraguay.

Cuadro 6.

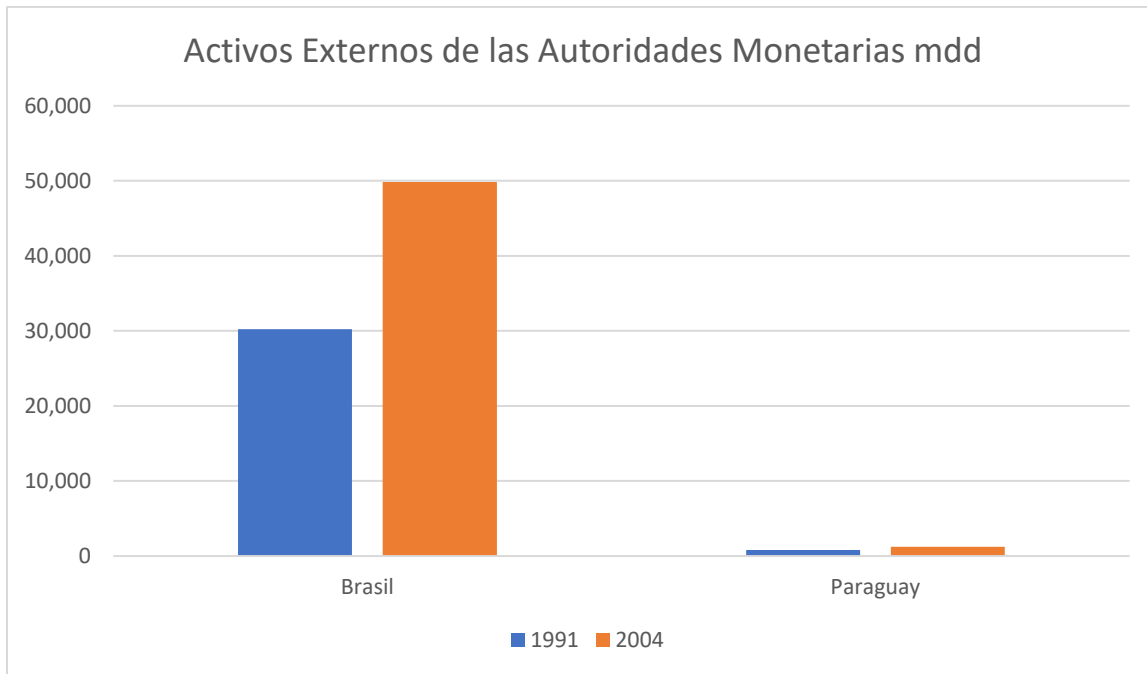
Año	Tipo de Cambio		Activos Externos de la Autoridades Monetarias	
	Cruzeiros por USD*	Guaraníes por USD	Millones de USD	Millones de USD
1991	406.61*	1,325.2	30,227	810
2004	2.925**	5,974.6	49,862	1,232

Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

De acuerdo al Tipo de Cambio hay que resaltar que Brasil tuvo una apreciación muy importante de su moneda de 1991 a 2004 al cambiar de Cruzeiro a Real, ya que en 1991 eran 406.61 Cruzeiros por Dólar y poder cambiar 2.925 Reales por un Dólar en 2004 es un alcance significativo. En cambio, Paraguay tuvo depreciación de su moneda considerable de 1,325.2 Guaraníes por Dólar en 1991 a 5,974.6 Guaraníes por Dólar en 2004, tal vez si idearan una moneda común Paraguay se beneficiaría de igual modo que Grecia con el Euro. En cuanto a los Activos Externos de las Autoridades Monetarias Brasil en 1991 tenía 30,227 millones de dólares y aumentó a 49,862 millones de dólares en 2004, 19,635 millones de dólares. En Paraguay los Activos Externos de las Autoridades Monetarias eran de 810 millones de dólares en 1991 aumentándolos a 1,232 millones de dólares en 2004, 422 millones de dólares⁵⁹.

⁵⁹ Ver Cuadro 6.

Gráfica 6.



Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

2.3. Datos Financieros. (Finanzas Públicas, Reservas y Reservas Banca Comercial).

Reino Unido y Grecia.

Cuadro 7.

Millones de USD	Finanzas Públicas Gobierno Central		Reservas		Reservas Banca Comercial	
	Reino Unido	Grecia	Reino Unido	Grecia	Reino Unido	Grecia
Año						
1973	-2,327	-451	6,476	1,046	9,594	498
1981	-20,469	-2,632	15,238	746	4,826	3,578
2004	-37,753	-7,888	45,340	1,191	23,813	6,692

Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Podemos ver que, en Finanzas Públicas⁶⁰, el Reino Unido tuvo déficit de -2,327 millones de dólares en 1973 y lo aumentó a -20,469 millones de dólares en 1981, -18,142 millones de dólares y lo aumentó a -37,753 millones de dólares en 2004, -17,284 millones de dólares. Grecia en Finanzas Públicas obtuvo déficit de -451 millones de dólares en 1973 y lo aumentó a -2,632 millones de dólares en 1981, -2,181 millones de dólares y lo aumentó a -7,888 millones de dólares en 2004, 5,256 millones de dólares. En las Reservas⁶¹ el Reino Unido obtuvo 6,476 millones de dólares en 1973 y las aumentó a 15,238 millones de dólares en 1981, 8,762 millones de dólares y las aumentó a 45,340 millones de dólares en el 2004, 30,102 millones de dólares. Grecia en las Reservas obtuvo 1,046 millones de dólares en 1973 y las disminuyó a 746 millones de dólares en 1981, -300 millones de dólares y las vuelve a aumentar a 1,191 millones de dólares en el 2004, 445 millones de dólares. Las Reservas de la Banca Comercial⁶² del Reino Unido son de 9,594 millones de dólares en 1973 y las disminuye a 4,826 millones de dólares en 1981, -4,768 millones de dólares y las aumenta a 23,813 millones de dólares en 2004, 18,987 millones de dólares. En el caso de Grecia sus Reservas de la Banca Comercial son de 498 millones de dólares en 1973 y las aumenta a 3,578 millones de dólares en 1981, 3,080 millones de dólares y las aumenta a 6,692 millones de dólares en 2004, 3,114 millones de dólares⁶³.

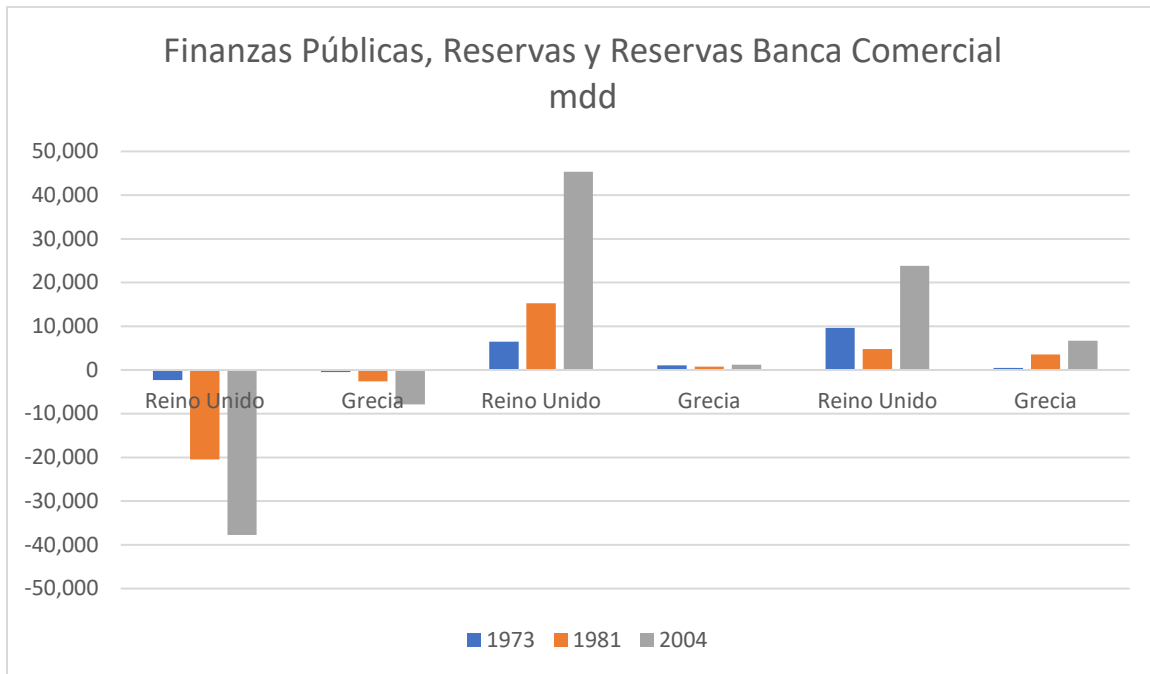
⁶⁰ Las Finanzas Públicas es la disciplina que trata de la obtención de los ingresos, de su administración de su gasto, de la deuda pública y de la política de precios y tarifas que realiza el Estado, a través de instituciones del sector público.

⁶¹ Las Reservas son activos financieros con los que el Banco Central invierte en el exterior y forman parte de los Activos Externos con los que las Autoridades Monetarias cuentan y como tales comprenden exclusivamente el importe en moneda extranjera con el cual el Banco Central cuenta.

⁶² Las Reservas Banca Comercial son las cantidades de dinero que los bancos comerciales por ley deben tener depositadas en el Banco Central, para garantizar su estabilidad financiera, en caso de inestabilidad económica y ofrecer una imagen de solvencia a los clientes.

⁶³ Ver Cuadro 7.

Gráfica 7.



Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Estados Unidos y México.

Cuadro 8.

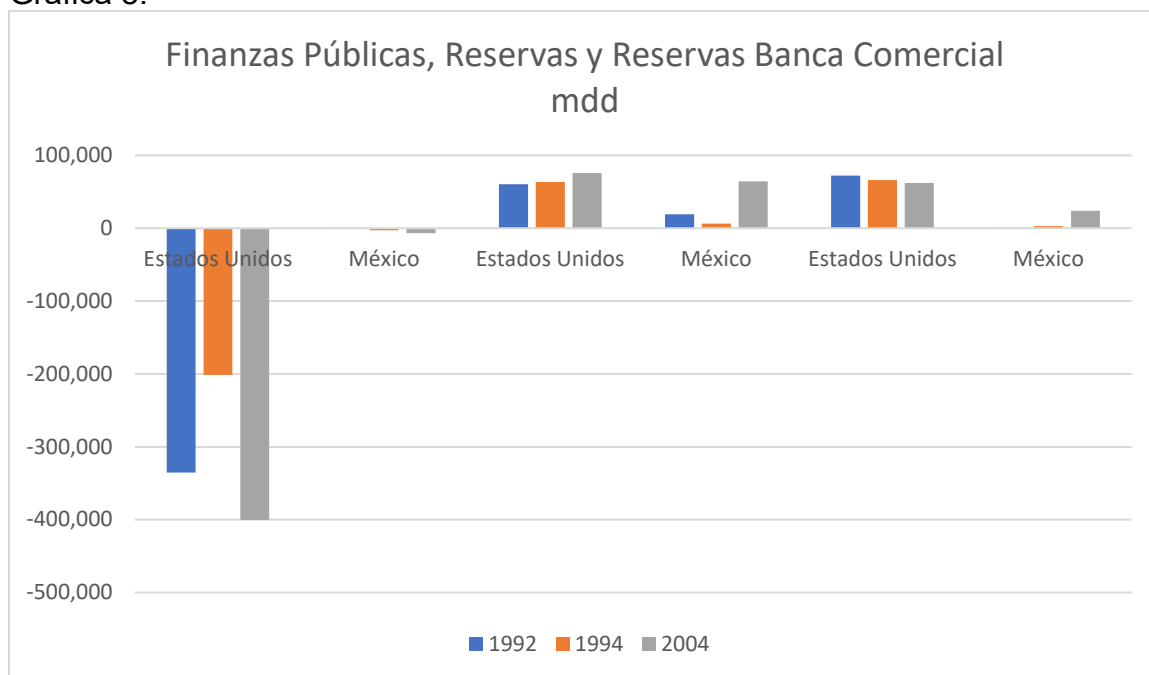
Millones de USD	Finanzas Públicas Gobierno Central		Reservas		Reservas Banca Comercial	
	Estados Unidos	México	Estados Unidos	México	Estados Unidos	México
Año						
1992	-335,300	5	60,270	18,942	72,300	2
1994	-201,500	-2,941	63,280	6,278	66,100	2,748
2004	-400,200	-6,911	75,890	64,141	62,300	24,025

Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

En cuanto a Finanzas Públicas, Estados Unidos tuvo déficit de -335,300 millones de dólares en 1992, y lo disminuyó a -201,500 millones de dólares en 1994, 133,800 millones de dólares y lo aumentó a -400,200 millones de dólares en 2004, -198,700 millones de dólares. En el caso de México en sus Finanzas Públicas tuvo un superávit de 5 millones de dólares en 1992, y lo disminuyó convirtiéndolo en déficit de -2,941 millones de dólares en 1994, -2,936 millones de dólares y lo aumentó a -6,911

millones de dólares en 2004, -3,970 millones de dólares. De acuerdo con las Reservas, Estados Unidos tenía 60,270 millones de dólares en 1992, las aumentó a 63,280 millones de dólares en 1994, 3,010 millones de dólares y las aumentó a 75,890 millones de dólares en 2004, 12,610 millones de dólares. Para México en sus Reservas, tenía 18,942 millones de dólares en 1992, las disminuyó a 6,278 millones de dólares en 1994, -12,664 millones de dólares y las aumentó a 64,141 millones de dólares en 2004, 57,863 millones de dólares. Con lo que, respecto a las Reservas de la Banca Comercial, Estados Unidos tenía 72,300 millones de dólares en 1992, y las disminuyó a 66,100 millones de dólares en 1994, -6,200 millones de dólares y las volvió a disminuir a 62,300 millones de dólares en 2004, -3,800 millones de dólares. México en sus Reservas Banca Comercial, tenía 2 millones de dólares en 1992, las aumentó a 2,748 millones de dólares en 1994, 2,746 millones de dólares y las aumentó a 24,025 millones de dólares en 2004, 21,277 millones de dólares⁶⁴.

Gráfica 8.



Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

⁶⁴ Ver Cuadro 8.

Brasil y Paraguay.

Cuadro 9.

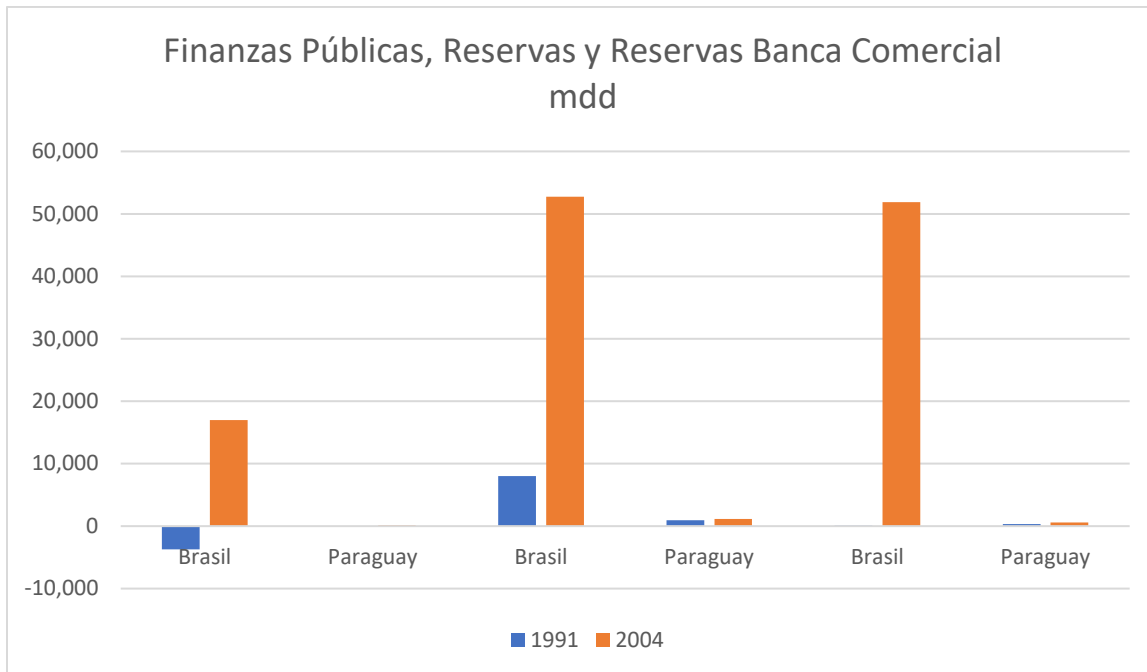
Millones de USD	Finanzas Públicas Gobierno Central		Reservas		Reservas Banca Comercial	
	Brasil	Paraguay	Brasil	Paraguay	Brasil	Paraguay
Año						
1991	-3,716	-9	8,033	962	15	310
2004	16,997	116	52,740	1,168	51,857	587

Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

En cuanto a Finanzas Públicas, Brasil tuvo un déficit de -3,716 millones de dólares en 1991 y lo disminuyó convirtiéndolo en superávit de 16,997 millones de dólares en 2004, 13,281 millones de dólares. Paraguay en Finanzas Públicas tuvo un déficit de -9 millones de dólares en 1991 y lo disminuyó convirtiéndolo en superávit de 116 millones de dólares en 2004, 107 millones de dólares. En cuanto a las Reservas Brasil tuvo 8,033 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 52,740 millones de dólares en 2004, 44,707 millones de dólares. Paraguay en las Reservas tuvo 962 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 1,168 millones de dólares en 2004, 206 millones de dólares. En materia de las Reservas Banca Comercial, Brasil tuvo 15 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 51,857 millones de dólares en 2004, 51,842 millones de dólares. Paraguay en las Reservas Banca Comercial, tuvo 310 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 587 millones de dólares en 2004, 277 millones de dólares⁶⁵.

⁶⁵ Ver Cuadro 9.

Gráfica 9.



Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

2.4. Datos Comerciales (Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial).

Reino Unido y Grecia.

Cuadro 10.

Año	Exportaciones		Importaciones		Balanza Comercial	
	Reino Unido	Grecia	Reino Unido	Grecia	Reino Unido	Grecia
1973	30,535	1,440	38,847	3,456	-8,312	-2,016
1981	102,201	4,257	102,646	8,592	-445	-4,335
2004	342,000	15,000	452,000	51,600	-110,000	-36,600

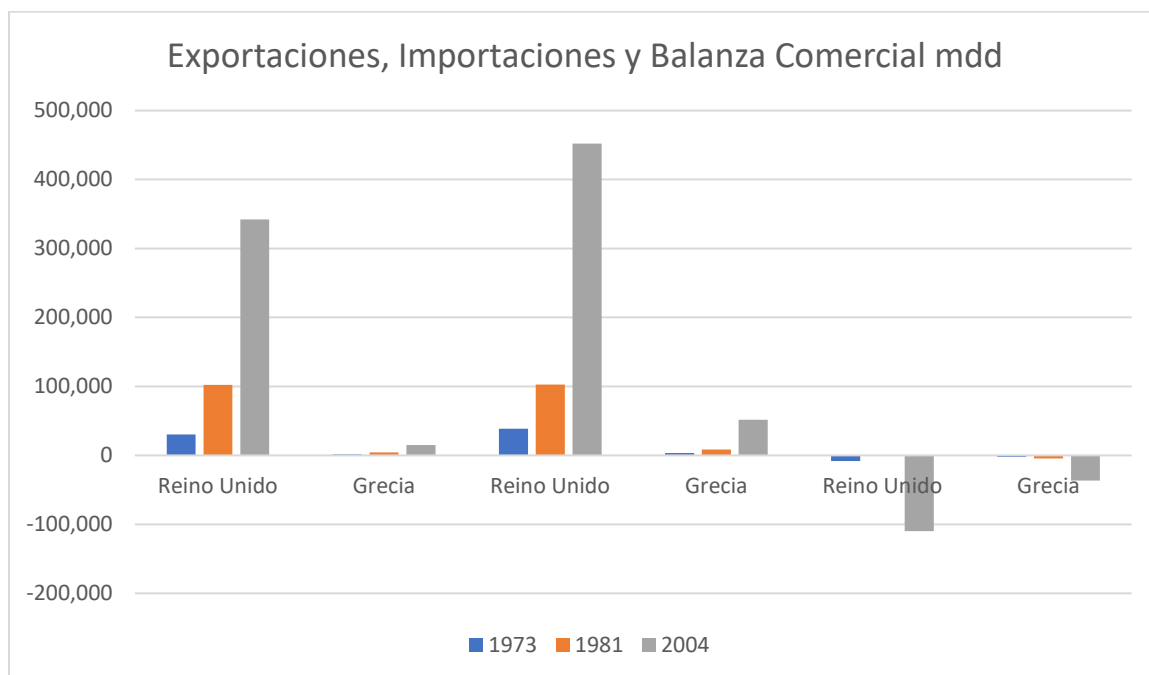
Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

En Cuanto a las Exportaciones⁶⁶ el Reino Unido tenía 30,535 millones de dólares en 1973, las aumentó a 102,201 millones de dólares en 1981, 71,666 millones de dólares y las aumentó a 342,000 millones

⁶⁶ Las Exportaciones son el valor monetario del conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en el extranjero.

de dólares en 2004, 239,799 millones de dólares. Grecia sus Exportaciones fueron de 1,440 millones de dólares en 1973, las aumentó a 4,257 millones de dólares en 1981, 2,817 millones de dólares y las aumentó a 15,000 millones de dólares en 2004, 10,743 millones de dólares. En Importaciones⁶⁷, el Reino Unido tenía 38,847 millones de dólares en 1973, las aumentó a 102,646 millones de dólares en 1981, 63,799 millones de dólares y las aumentó a 452,000 millones de dólares en 2004, 349,354 millones de dólares. Grecia en Importaciones tuvo 3,456 millones de dólares en 1973, las aumentó a 8,592 millones de dólares en 1981, 5,136 millones de dólares y las aumentó a 51,600 millones de dólares en 2004, 43,008 millones de dólares. En la Balanza Comercial⁶⁸, Reino Unido tuvo déficit de -8,312 millones de dólares en 1973, lo disminuyó a -445 millones de dólares en 1981, 7,867 millones de dólares y lo aumentó a -110,000 millones de dólares en 2004, -109,555 millones de dólares. Grecia en su Balanza Comercial tuvo déficit de -2,016 millones de dólares en 1973, lo aumentó a -4,335 millones de dólares en 1981, -2,319 millones de dólares y lo aumentó a -36,600 millones de dólares en 2004, -32,265 millones de dólares⁶⁹.

Gráfica 10.



Fuente: Anuarios. (1974-1982-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

⁶⁷ Las Importaciones son el valor monetario del conjunto de bienes y servicios comprados por un país en el extranjero.

⁶⁸ La Balanza Comercial mide la relación del registro entre las Exportaciones y las Importaciones de un país en un año.

⁶⁹ Ver Cuadro 10.

Exportaciones del Reino Unido:

Alimentos y animales vivos, cereales y preparados, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas como whisky y vinos, tabaco manufacturado, materiales crudos no combustibles, minerales metálicos y chatarra, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados como aceites, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos como hidrocarburos, pinturas, pigmentos y barnices, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites, perfumes y cosméticos, plásticos como platos, hojas, cintas fílmicas, papel aluminio y bandas, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, manufacturas de caucho, papel y cartón y artículos derivados, hilos textiles y productos relativos, manufacturas minerales no metálicas, perlas y piedras preciosas como diamantes, hierro y acero y productos relativos como barras y secciones, metales no ferrosos, plata y platino, aluminio, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, motores de reacción y turbinas de avión y partes, plantas eléctricas y partes, maquinaria especializada para ciertas industrias, plantas y equipo de ingeniería y partes, palas mecánicas y excavadoras, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores, herramientas mecánicas y partes, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica y sus partes y accesorios, maquinaria eléctrica y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, componentes electrónicos, automóviles y vehículos y partes, artículos manufacturados de miscelánea, muebles y partes, artículos de vestir y accesorios, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos y aparatos médicos y veterinarios, instrumentos y aparatos de medición, chequeo y análisis, instrumentos de ubicación, navegación, sondeo, hidrológicos y meteorológicos, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, provisiones fotográficas y cinematográficas, libros, panfletos, mapas y globos terráqueos, obras de arte y antigüedades, joyería de oro, plata y metales preciosos, instrumentos musicales y partes, grabaciones discográficas⁷⁰.

⁷⁰ United Nations.(2005). *International Merchandise Trade Statistics*. United Kingdom, Table 4. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

Importaciones del Reino Unido:

Alimentos y animales vivos, carne y preparados, productos diarios, aves y huevo, pescado, mariscos y preparados, cereales y preparados, vegetales y frutas, nueces, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas como vinos de uva, materiales crudos no combustibles, corcho y madera, artículos de madera, minerales metálicos y chatarra, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, carbón, coque y briqueta, petróleo y derivados como aceites, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites y perfumes, plásticos como platos, hojas, cintas fílmicas, papel aluminio y bandas, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, manufacturas de caucho, manufacturas de corcho y madera, papel y cartón y artículos relativos, hilos textiles y artículos relativos, manufacturas minerales no metálicas, perlas y piedras preciosas como diamantes, hierro y acero, metales no ferrosos, aluminio, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, motores y máquinas no eléctricas, partes de turbinas de avión, maquinaria especializada para ciertas industrias, plantas y equipo de ingeniería y partes, maquinaria y equipo industrial y partes, equipo de calentamiento y refrigeración y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores, herramientas mecánicas y partes, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, televisores, grabadoras y reproductoras de sonido, video grabadoras y reproductoras, equipo de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos de línea telefónica y telegráfica, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipos de distribución eléctrica, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, equipos domésticos eléctricos y no eléctricos, componentes electrónicos, automóviles y vehículos y partes, artículos manufacturados de miscelánea, estructuras de construcción prefabricadas, muebles y partes, asientos, muebles de madera, artículos de vestir y accesorios, textiles, ropa y calzado, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos médicos y veterinarios, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, artículos de plástico, carriolas para bebé, juguetes, juegos y artículos deportivos, obras de arte y antigüedades, joyería de oro, plata y metales preciosos, instrumentos musicales y partes, grabaciones discográficas⁷¹.

⁷¹ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. United Kingdom, Table 3. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

Exportaciones de Grecia:

Alimentos y animales vivos, productos diarios, aves y huevo, queso y requesón, pescados y mariscos, cereales y preparados, trigo, pan, galletas, vegetales y frutas como tomates preparados, naranjas y mandarinas, uvas, duraznos, chabacanos, cerezas y nueces, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas como vino de uva, cigarros, materiales crudos no combustibles, semillas para aceites, fibras textiles como algodón, fertilizantes crudos, minerales crudos, minerales metálicos y chatarra, aluminio, óxido de aluminio, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados como aceites, aceites animales y vegetales como grasas y ceras, aceite de oliva, aceite virgen, químicos y productos relativos, pinturas, colorantes, pigmentos y barnices, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites y perfumes, cosméticos, maquillajes y jabón, plásticos como platos, hojas, cinta filmica, papel aluminio y bandas, polímeros y polipropilenos, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, papel y cartón y derivados, hilos textiles y productos relativos, hilos de algodón, tejidos de algodón y productos relativos, minerales manufacturados no metálicos, materiales de construcción como cal y cemento, piedras monumentales y de construcción, hierro y acero y productos relativos como láminas, barras, secciones, tubos y ductos, metales no ferrosos, cobre y derivados como tubos y ductos, aluminio y derivados como láminas, barras, platos y bandas, manufacturas de metal, estructuras y partes de estructuras metálicas, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, máquinas y motores no eléctricos y partes, motores de reacción, turbinas de avión, maquinaria especializada para ciertas industrias, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración y partes, máquinas de oficina y computadoras, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, aparatos de transmisión y recepción como televisores y partes, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, equipos de distribución eléctrica, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, equipo doméstico eléctrico y no eléctrico, refrigeradores y congeladores domésticos, automóviles y vehículos, aviones, helicópteros y equipo aeronáutico y partes, barcos, barcos contenedores y botes, artículos manufacturados de miscelánea, artículos de vestir y accesorios, ropa, artículos de piel, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, artículos de plástico⁷².

⁷² United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. Greece, Table 4. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

Importaciones de Grecia:

Alimentos y animales vivos, carne y preparados, carne de bovinos y porcinos, productos diarios, aves y huevo, leche, crema, queso, requesón, pescado y mariscos, cereal y preparados como trigo, vegetales y frutas, nueces, café, té, cacao, especias y productos derivados, alimento para animales, productos comestibles de miscelánea y preparados, productos comestibles y preparados, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas como licores, tabaco manufacturado, materiales crudos no combustibles, corcho y madera, artículos de madera, minerales metálicos y chatarra, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos, pinturas, colorantes, pigmentos, barnices y materiales relativos, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites, perfumes y cosméticos, jabón, plásticos como platos, hojas, cinta fílmica, papel aluminio y bandas, polímeros y polietileno, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, piel y manufacturas de piel, manufacturas de caucho como llantas y manguerillas, manufacturas de corcho y madera, papel y cartón y derivados, hilos textiles y artículos relativos, tejidos, manufacturas minerales no metálicas, materiales de construcción de barro y refractarios, hierro y acero y productos como láminas, barras y secciones, metales no ferrosos, cobre y derivados, aluminio y derivados, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, maquinaria especializada para ciertas industrias, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración, máquinas de aire acondicionado, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, televisores, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos para líneas telefónicas o telegráficas, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica y partes, maquinaria eléctrica y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipos domésticos eléctricos y no eléctricos, maquinaria y aparatos eléctricos, automóviles, vehículos y motocicletas y partes, vehículos ferroviarios y equipo, aviones, helicópteros, equipo aeronáutico y partes, vehículos espaciales y de lanzamiento, barcos, barcos contenedores y botes, contenedores de mercancías, artículos manufacturados de miscelánea, estructuras de construcción prefabricadas, muebles y partes, artículos de vestir y accesorios, ropa y calzado, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos médicos y veterinarios, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, provisiones fotográficas y cinematográficas, artículos manufacturados de miscelánea, artículos de plástico, carriolas de bebé, juguetes, juegos y artículos deportivos, instrumentos musicales y partes,

grabaciones discográficas⁷³.

Estados Unidos y México.

Cuadro 11.

Millones de USD	Exportaciones		Importaciones		Balanza Comercial		
	Año	Estados Unidos	México	Estados Unidos	México	Estados Unidos	México
	1992	448,164	27,618	553,923	48,160	-105,759	-20,542
	1994	512,521	34,530	689,215	60,979	-176,694	-26,449
	2004	819,000	189,000	1,526,000	207,000	-707,000	-18,000

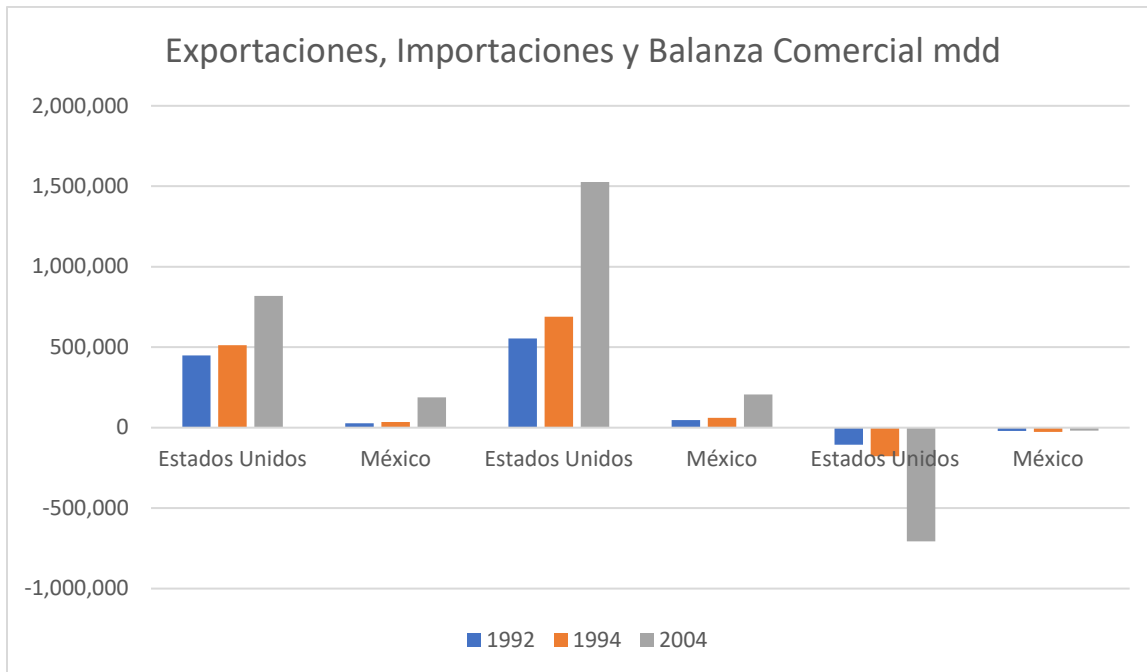
Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Se puede decir que Estados Unidos en cuanto a Exportaciones tenía 448,164 millones de dólares en 1992, las aumentó a 512,521 millones de dólares en 1994, 64,357 millones de dólares y las aumentó a 819,000 millones de dólares en 2004, 306,479 millones de dólares. México sus Exportaciones eran de 27,618 millones de dólares en 1992, las aumentó a 34,530 millones de dólares en 1994, 6,912 millones de dólares y las aumentó a 189,000 millones de dólares en 2004, 154,470 millones de dólares. Respecto a las Importaciones, Estados Unidos tenía 553,923 millones de dólares en 1992, las aumentó a 689,215 millones de dólares en 1994, 135,292 millones de dólares y las aumentó a 1,526,000 millones de dólares en 2004, 836,785 millones de dólares. México sus Importaciones eran de 48,160 millones de dólares en 1992, las aumentó a 60,979 millones de dólares en 1994, 12,819 millones de dólares y las aumentó a 207,000 millones de dólares en 2004, 146,021 millones de dólares. En la Balanza Comercial, respecto a Estados Unidos tuvo déficit de -105,759 millones de dólares en 1992, lo aumentó a -176,694 millones de dólares en 1994, -70,935 millones de dólares y lo aumentó a -707,000 millones de dólares en 2004, -530,306 millones de dólares. México su Balanza Comercial también tuvo déficit de -20,542 millones de dólares en 1992, lo aumentó a -26,449 millones de dólares en 1994, -5,907 millones de dólares y lo disminuyó a -18,000 millones de dólares en 2004, 8,449 millones de dólares⁷⁴.

⁷³ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. Greece, Table 3. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

⁷⁴ Ver Cuadro 11.

Gráfica 11.



Fuente: Anuarios. (1993-1995-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Exportaciones de Estados Unidos:

Alimentos y animales vivos, carne y preparados, cereal y preparados como trigo y maíz, vegetales y fruta, nueces, alimento para animales, bebidas y tabaco, materiales crudos no combustibles, aceites de semillas, frijoles de soya, pulpa de papel, fibras textiles, algodón, minerales metálicos y chatarra, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados, aceites de petróleo, químicos y productos relativos, químicos orgánicos como hidrocarburos, pinturas, colorantes, pigmentos, barnices, y materiales relativos, productos medicinales y farmacéuticos, órganos humanos, vacunas, medicamentos, aceites, perfumes y cosméticos, plásticos como platos, hojas, cinta filmica, papel aluminio y bandas, materiales y productos químicos, productos químicos orgánicos, bienes manufacturados, manufacturas de caucho, papel y cartón y artículos, hilos textiles y productos relativos, manufacturas de minerales no metálicos, perlas y piedras preciosas como diamantes, hierro y acero, metales no ferrosos, aluminio, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, motores no eléctricos y partes, motores a reacción, turbinas de avión y partes, plantas eléctricas y partes, maquinaria especializada para ciertas

industrias, plantas y equipo de ingeniería y partes, maquinaria y aplicaciones mecánicas para industrias especializadas, maquinaria metalúrgica, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores y partes, herramientas y partes, maquinaria no eléctrica y partes, llaves, grifos y válvulas, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, televisores, partes y accesorios, maquinaria eléctrica y aparatos y partes, equipos de distribución de electricidad, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, equipos médicos eléctricos y radiológicos, componentes electrónicos, maquinaria y aparatos eléctricos, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, automóviles y vehículos y partes, aviones, helicópteros y partes, equipo aeronáutico y partes, vehículos espaciales y de lanzamiento espacial y partes, artículos manufacturados de miscelánea, muebles y partes, artículos de vestir y accesorios, ropa, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos médicos y veterinarios, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, instrumentos matemáticos, instrumentos y aparatos de análisis físico y químico, instrumentos de medición de radioactividad, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, artículos de plástico, carriolas de bebé, juguetes, juegos y artículos deportivos, instrumentos musicales y partes, grabaciones discográficas, aparatos médicos ortopédicos como prótesis y oro no monetario⁷⁵.

Importaciones de Estados Unidos:

Alimentos y animales vivos, pescado y mariscos, vegetales y frutas, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas, materiales crudos no combustibles, corcho y madera, artículos de madera, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados, aceites de petróleo, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos como ácidos nucleídos y sales, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, plásticos, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, manufacturas de caucho, manufacturas de corcho y madera, papel y cartón y artículos relativos, hilos textiles y productos relativos, manufacturas minerales no metálicas, perlas y piedras preciosas como diamantes, hierro y acero, metales no ferrosos, aluminio, manufacturas de

⁷⁵ United Nations.(2005). *International Merchandise Trade Statistics*. United States, Table 4. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, motores no eléctricos y partes, plantas eléctricas y partes, maquinaria especializada para ciertas industrias, plantas y equipo de ingeniería y partes, maquinaria y equipo industrial y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores y partes, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de audio, televisores y radios, grabadores y reproductores de audio y video, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos para línea telefónica y telegráfica, aparatos de transmisión radiotelefónica y radio telegráfica, aparatos de transmisión y partes, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, generadores eléctricos y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipos de distribución de electricidad, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, equipos domésticos eléctricos y no eléctricos, componentes electrónicos, maquinaria y aparatos eléctricos, automóviles y vehículos y partes, aviones y helicópteros y partes, vehículos espaciales y de lanzamiento espacial y partes, artículos manufacturados de miscelánea, estructuras de construcción prefabricadas, muebles y partes, asientos, muebles de madera, artículos de vestir y accesorios, ropa y calzado, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos médicos y veterinarios, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, artículos de miscelánea, artículos de plástico, carriolas de bebé, juguetes, juegos y artículos deportivos, oro, plata y joyería⁷⁶.

Exportaciones de México:

Alimentos y animales vivos, vegetales y fruta como tomates, nueces, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas como cerveza de malta, materiales crudos no combustibles, minerales metálicos y chatarra, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados, aceites de petróleo, químicos y productos relativos, químicos orgánicos, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites y perfumes, plásticos, bienes manufacturados, papel y cartón, hilos textiles y productos relativos, minerales manufacturados no metálicos, hierro y acero y derivados como tubos y ductos, metales no ferrosos, manufacturas de metal como cajas fuertes, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, plantas eléctricas y partes, generadores eléctricos, maquinaria especializada para ciertas industrias, maquinaria y equipo

⁷⁶ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. United States, Table 3. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

industrial y partes, equipo de calentamiento y refrigeración y partes, máquinas de aire acondicionado y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores y partes, llaves, grifos y válvulas, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, televisores y radios, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos para líneas telefónicas o telegráficas, micrófonos, bocinas y audífonos, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, aparatos de transmisión y partes, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, generadores eléctricos y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipos de distribución eléctrica, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, circuitos de encendido, equipos domésticos eléctricos y no eléctricos, componentes electrónicos, baterías y acumuladores y partes, equipo eléctrico para motores, capacitores eléctricos, maquinaria y equipo eléctrico, automóviles y vehículos y partes, artículos manufacturados de miscelánea, estructuras de construcción prefabricadas, para rayos, lámparas, muebles y partes, asientos y partes, artículos de vestir y accesorios, ropa, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos médicos y veterinarios, jeringas agujas y catetes, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, instrumentos y aparatos de regulación y control, aparatos y equipos fotográficos y partes, artículos de plástico como contenedores, tapas y tapones, artículos de embalaje, carriolas de bebé, juguetes, juegos y artículos deportivos⁷⁷.

Importaciones de México:

Alimentos y animales vivos, carne y preparados como bovinos, productos diarios, aves y huevo, cereal y preparados, vegetales y fruta, productos de miscelánea, materiales crudos no combustibles, aceites de semillas y frutos, frijoles de soya, minerales metálicos y chatarra, combustibles minerales, lubricantes y productos relativos, petróleo y derivados, aceites de petróleo, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos como hidrocarburos, ácidos nucleídos y sales, pinturas y colorantes, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites y perfumes, plásticos como polímeros de etileno y polietileno, plásticos como platos, hojas, cinta fílmica, papel aluminio y bandas, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, piel y manufacturas de piel, manufacturas de caucho como llantas y manguerillas, papel y cartón y

⁷⁷ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. México, Table 4. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

embalajes relativos, hilos textiles y productos relativos, fabricaciones y tejidos de algodón, tejidos, hilos especiales, minerales manufacturados no metálicos, cristal, hierro y acero como laminas, metales no ferrosos, cobre, aluminio, manufacturas de metal como clavos, tornillos y tuercas, cajas fuertes, artículos de hierro, acero, cobre, níquel, aluminio, plomo, zinc y estaño, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, plantas eléctricas y partes, maquinaria especializada para ciertas industrias, maquinaria metalúrgica, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores y partes, maquinaria no eléctrica, herramientas, aparatos mecánicos y partes, llaves, grifos y válvulas, cigüeñales y partes, partes no eléctricas y accesorios de maquinaria, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, grabadoras y reproductoras de sonido, video grabadoras y reproductoras, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, generadores eléctricos y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipos de distribución de electricidad, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, componentes electrónicos, maquinaria y aparatos eléctricos, equipos eléctricos para motores, capacitores eléctricos, maquinaria y equipo eléctrico, automóviles y vehículos y partes, cajas de velocidades, artículos manufacturados de miscelánea, muebles y partes, artículos de vestir y accesorios, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos y aparatos ópticos, instrumentos médicos y veterinarios, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, instrumentos y aparatos reguladores, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, artículos de plástico como contenedores, tapas y tapones, artículos de embalaje, carriolas de bebé, juguetes, juegos, y artículos deportivos⁷⁸.

⁷⁸ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. México, Table 3. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

Brasil y Paraguay.

Cuadro 12.

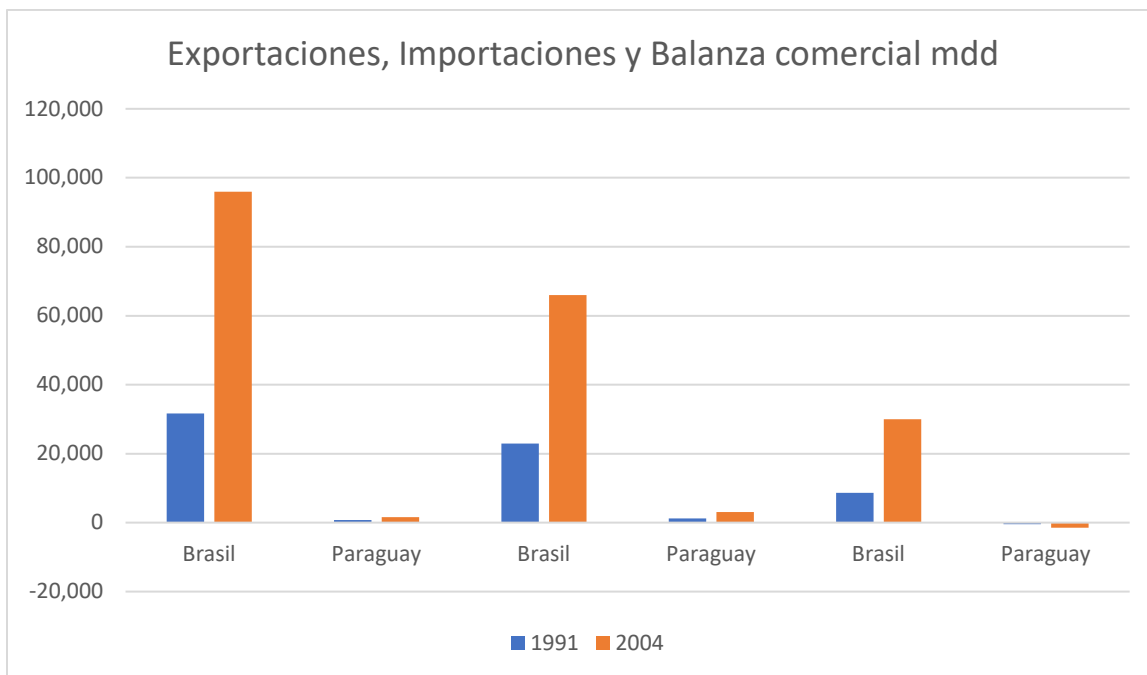
Millones de USD	Exportaciones		Importaciones		Balanza Comercial		
	Año	Brasil	Paraguay	Brasil	Paraguay	Brasil	Paraguay
	1991	31,620	737	22,959	1,212	8,661	-475
	2004	96,000	1,600	66,000	3,100	30,000	-1,500

Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Se puede decir que, en cuanto a Exportaciones, Brasil tenía 31,620 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 96,000 millones de dólares en 2004, 64,380 millones de dólares. En Exportaciones Paraguay tenía 737 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 1,600 millones de dólares en 2004, 863 millones de dólares. Respecto a las Importaciones, Brasil tenía 22,959 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 66,000 millones de dólares en 2004, 43,041 millones de dólares. Paraguay sus Importaciones eran de 1,212 millones de dólares en 1991 y las aumentó a 3,100 millones de dólares en 2004, 1,888 millones de dólares. Respecto a la Balanza Comercial, Brasil tuvo superávit de 8,661 millones de dólares en 1991 y lo aumentó a 30,000 millones de dólares en 2004, 21,339 millones de dólares. Paraguay en su Balanza Comercial tiene déficit de -475 millones de dólares en 1991 y lo aumentó a -1,500 millones de dólares en 2004, 1,025 millones de dólares⁷⁹.

⁷⁹ Ver Cuadro 12.

Gráfica 12.



Fuente: Anuarios. (1992-2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.

Exportaciones de Brasil:

Alimentos y animales vivos, carne y preparados de bovinos, porcinos y de aves de corral, pescado y mariscos, cereal y preparados como maíz, vegetales y fruta, jugos de fruta como de naranja, nueces, azúcares y preparados, miel, azúcar de caña, café, té, chocolate, especias y manufacturas relativas, alimento para animales, pastel de linaza y de soya, bebidas y tabaco, manufacturas de tabaco, materiales crudos no combustibles, aceite de semillas y frutas, frijoles de soya, madera y corcho, artículos de madera, pulpa y aserrín, pulpa de madera química, fibras textiles, fertilizantes crudos, minerales metálicos y chatarra, mineral de hierro, concentrados y aglomerantes de hierro, mineral de aluminio y concentrados, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados, aceites de petróleo, aceites animales y vegetales, ceras y grasas, aceite de soya, aceite crudo, químicos y productos relativos, químicos orgánicos como hidrocarburos, alcoholes y fenoles, químicos inorgánicos, aceites y perfumes, plásticos como polímeros de etileno y polietileno, materiales y productos químicos, bienes manufacturados, piel y manufacturas de piel, manufacturas de caucho como llantas y manguerillas, manufacturas de corcho y madera, papel y cartón y artículos relativos,

hilos textiles y productos relativos, minerales manufacturados no metálicos, materiales de construcción como cal y cemento, piedras monumentales, hierro y acero y productos como polvos, bloques, lingotes, laminas, barras, secciones, tubos y ductos, metales no ferrosos, aluminio, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, plantas eléctricas y partes, maquinaria especializada para ciertas industrias, maquinaria agrícola como tractores y partes, plantas y equipos de ingeniería y partes, maquinaria y equipo industrial y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores y partes, compresores de equipos de refrigeración, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, automóviles y vehículos y partes, aviones y helicópteros y equipo, vehículos espaciales y vehículos de lanzamiento y partes, barcos, botes y estructuras flotantes, artículos manufacturados de miscelánea, muebles y partes, calzado, oro no monetario, en polvo o semi- manufacturado⁸⁰.

Importaciones de Brasil:

Alimentos y animales vivos, productos diarios, aves y huevo, cereales y preparados como trigo, arroz, harina vegetal, vegetales y frutas, materiales crudos no combustibles como caucho crudo, fertilizantes y minerales crudos, minerales metálicos y chatarra, minerales de cobre y concentrados, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, carbón, coque y briqueta, petróleo y derivados, aceites de petróleo, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos como hidrocarburos, alcoholes, fenoles, ácidos carboxílicos, ácidos nucleídos y sales, químicos inorgánicos como óxidos y sales metálicas y ácidos, pinturas, colorantes, pigmentos y barnices, productos medicinales y farmacéuticos, órganos, vacunas, medicamentos, aceites y perfumes, fertilizantes, fertilizantes minerales y químicos, urea, plásticos como polímeros de etileno, plásticos como platos, hojas, cinta filmica, papel aluminio y bandas, materiales y productos químicos, pesticidas, desinfectantes, fungicidas, bienes manufacturados, manufacturas de caucho como llantas y manguerillas, papel y cartón y artículos relativos, hilos textiles y productos relativos, manufacturas minerales no metálicas, hierro y acero, metales no ferrosos, cobre y aleaciones, cobre refinado,

⁸⁰ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. Brazil, Table 4. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

aluminio y aleaciones, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, motores a reacción, turbinas de avión y partes, plantas eléctricas y partes, generadores eléctricos, maquinaria especializada para ciertas industrias, plantas y equipos de ingeniería y partes, maquinaria textil y de pieles y partes, maquinaria metalúrgica, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración y partes, bombas de líquidos, aire y gas, ventiladores y partes, compresores de gas, equipo mecánico y partes, maquinaria no eléctrica, herramientas y aparatos mecánicos y partes, baleros, llaves, grifos y válvulas, cigüeñales y transmisiones y partes, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos de transmisión radiotelefónica y radiotelegráfica, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, generadores eléctricos y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipo médico eléctrico y radiológico, componentes electrónicos, automóviles y vehículos y partes, cajas de velocidades, aviones y helicópteros y partes, vehículos espaciales y de lanzamiento espacial y partes, artículos manufacturados de miscelánea, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos y aparatos ópticos, aparatos de cristal líquido y láseres, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, instrumentos y aparatos de regulación, aparatos y equipos fotográficos y partes, relojes, provisiones fotográficas y cinematográficas y artículos de plástico⁸¹.

Exportaciones de Paraguay:

Alimentos y animales vivos, carne y preparados de bovinos, cereales y preparados, trigo, maíz, vegetales y fruta, azúcares, melaza y miel, caña y azúcar de caña, alimento para animales, pastel de linaza y de soya, desperdicios alimenticios para alimento de ganado, alimento para perros y gatos, bebidas y tabaco, tabaco manufacturado, cigarros, materiales crudos no combustibles, aceite de semillas y frutas, frijoles de soya, semillas de ajonjolí, madera y corcho, artículos de madera, fibras textiles y desperdicios, algodón, minerales metálicos y chatarra, materiales crudos de animales y vegetales, aceites, grasas y ceras animales y vegetales, aceite de soya, aceite crudo, semillas de girasol, químicos y productos relativos, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites y perfumes, materiales y productos químicos, pesticidas, desinfectantes, bienes manufacturados, piel

⁸¹ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. Brazil, Table 3. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

y manufacturas de piel, piel de bovino, manufacturas de madera y corcho, artículos de madera como estructuras armables, hilos textiles y productos relativos, hierro y acero, lingotes de hierro y acero y productos relativos semi- terminados, barras y secciones de hierro y acero, maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados de miscelánea, artículos de vestir y accesorios, ropa, artículos de plástico como contenedores, tapas y tapones y artículos de embalaje⁸².

Importaciones de Paraguay:

Alimentos y animales vivos, productos diarios, aves y huevo, cereales y preparados, harinas de frutos y vegetales, pan y galletas, vegetales y fruta, café, té, chocolate, especias y manufacturas de éstas, productos comestibles y preparaciones, bebidas y tabaco, bebidas alcohólicas como vino, cerveza y whisky, tabaco manufacturado, cigarrillos, materiales crudos no combustibles, fibras textiles y desperdicios, filamentos artificiales de arrastre, combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos, petróleo y derivados, aceites de petróleo, gas natural y manufacturado, químicos y productos relativos, químicos orgánicos, pinturas, colorantes, pigmentos, barnices y materiales relativos, productos medicinales y farmacéuticos, medicamentos, aceites y perfumes, cosméticos, jabón y preparados de higiene, fertilizantes, plásticos como polímeros de etileno, polietileno, policarbonatos, materiales y productos químicos, pesticidas, desinfectantes, insecticidas, fungicidas y herbicidas, bienes manufacturados, manufacturas de caucho como llantas y manguerillas, papel y cartón y artículos relativos como pulpa, folders, cajas, toallas sanitarias y servilletas, hilos textiles y artículos relativos, minerales manufacturados no metálicos, materiales de construcción de barro y refractarios, ladrillos, tejas y tubos de cerámica, adoquín acristalado, hierro y acero y productos como láminas, metales no ferrosos, manufacturas de metal, maquinaria y equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, motores de combustión interna y partes, maquinaria especializada para ciertas industrias, maquinaria agrícola como tractores y partes, plantas y equipos de ingeniería y partes, maquinaria y equipo industrial y partes, equipos de calentamiento y refrigeración y partes, bombas de aire y de gas, ventiladores y partes, maquinaria no eléctrica, herramientas y aparatos mecánicos y partes, máquinas lavatrastos y lava botellas, maquinaria de embalaje, máquinas de oficina y computadoras y partes, telecomunicaciones, equipos de grabación y reproducción de sonido, radios, aparatos de grabación y

⁸² United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. Paraguay, Table 4. New York USA: United Nations Trade Statistics Branch. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

reproducción de sonido, televisores, video grabadoras y reproductoras, equipos de telecomunicaciones y partes, aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas, aparatos de transmisión radiotelefónica y radio telegráfica, maquinaria y aparatos eléctricos y partes, reguladores eléctricos, switches y conectores eléctricos, equipos para distribución eléctrica, cables y conductores eléctricos, fibra óptica, equipos domésticos eléctricos y no eléctricos, baterías y acumuladores y partes, filamentos eléctricos, lámparas y partes, automóviles y vehículos, motocicletas, artículos manufacturados de miscelánea, artículos de vestir y accesorios, calzado, instrumentos y aparatos de control profesional y científico, instrumentos y aparatos de medición, chequeo, análisis y control, aparatos y equipos fotográficos, relojes, relojes de mano y de bolsillo y partes, aparatos y equipos cinematográficos, proyectores de imagen, provisiones fotográficas y cinematográficas, equipos de medición del tiempo y partes, artículos de plástico, carriolas de bebé, juguetes, juegos y artículos deportivos, muñecas y muñecos, juegos de mesa, instrumentos musicales y partes y grabaciones discográficas⁸³.

⁸³ United Nations. (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. Paraguay, Table 3. New York USA: United Nations Trade Statistics. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

2.5. Principales Exportaciones e Importaciones de los 6 países analizados:

Exportaciones	Unión Europea		TLCAN		MERCOSUR	
	Reino Unido	Grecia	Estados Unidos	México	Brasil	Paraguay
	Coches	Refinado de petróleo	Refinado de petróleo	Coches	Soya	Soya
	Medicamentos envasados	Medicamentos envasados	Coches	Piezas Repuestos	Mineral de hierro	Harina de soya
	Petróleo crudo	Aluminio Plating	Aviones, helicópteros y naves espaciales	Camiones de reparto	Petróleo crudo	Congelados carne de bovino
	Turbinas de gas	Pescado fresco no filete	Turbinas de gas	Computadoras	Azúcar crudo	Carne Bovina
Importaciones	Coches	Petróleo crudo	Coches	Piezas repuestos	Refinado de petróleo	Refinado de petróleo
	Oro	Refinado de petróleo	Petróleo crudo	Refinado de petróleo	Piezas repuestos	Equipos de radiodifusión
	Petróleo crudo	Medicamentos envasados	Equipos de radiodifusión	Computadoras	Circuitos Integrados	Coches
	Refinado de petróleo	Buques de carga y de pasajeros	Computadoras	Cable aislado	Medicamentos envasados	Componentes de máquinas de oficina

Fuente: The Observatory of Economic Complexity. (2010-2019). *OEC*. Cambridge Massachusetts E.U. Institute of Technology Media Lab. Recuperado de:
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/gbr/>
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/grc/>
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/bra/>
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/pry/>

CAPÍTULO III

EVIDENCIA A TRAVÉS DE INDICADORES DE LA PRODUCCIÓN

En este capítulo se presentarán la justificación y la presentación de cuatro indicadores de la producción de los seis países elegidos, de los tres bloques económicos elegidos: PIBs reales deflactados a precios de 2005, tasa de crecimiento económico, la productividad y tasa de crecimiento de la productividad, utilizando para el cálculo de las tasas, datos consultados en la Penn World Table 6.3 de la Universidad de Pensilvania, Estados Unidos. Se presentarán las evidencias realizando los ejercicios de la tasa de Crecimiento Económico y la tasa de Crecimiento de la Productividad, de los cuales sus resultados se plasmarán en cuadros, relativos a los seis países de los tres bloques económicos, junto con los otros dos indicadores de la producción consultados, de acuerdo con una temporalidad homogénea elegida para cada bloque económico. Al final de cada cuadro de dichas evidencias, se presentarán los resultados textuales de los mismos a razón de facilitar su análisis y se presentarán gráficas.

3. Justificación de la elección de los Indicadores de la Producción y su ejecución.

Se eligieron cuatro Indicadores de la Producción de los seis países de los tres bloques económicos: los PIBs reales deflactados a precios de 2005, la tasa de Crecimiento Económico que mide el crecimiento de los países en términos económicos, la Productividad que mide el desempeño productivo de la población de un país y la tasa de Crecimiento de la Productividad que mide el crecimiento de este desempeño productivo. La elección de los indicadores para medir los beneficios de la Integración Económica fue hecha en base a que estos indicadores representan los incentivos más no los condicionantes a un desarrollo económico en un país, que pudiese ser alcanzado o mejorado a través de la integración económica.

El desarrollo económico de un país representa la capacidad para generar riqueza y la capacidad de sostenerla a fin de mejorar las condiciones económicas y sociales de su población. Por tanto, los PIBs reales, la tasa de crecimiento económico, la productividad y la tasa de crecimiento de la productividad como incentivos al desarrollo económico representan indicadores válidos para la medición de los beneficios derivados de la integración económica para cada país.

La temporalidad de los periodos de tiempo en años analizados para cada país dentro de cada bloque económico en este capítulo, es homogénea y es distinta a la temporalidad heterogénea elegida en la caracterización de las economías de los seis países, de los tres bloques económicos, en el Capítulo II, pues en éste Capítulo III la temporalidad de los periodos de análisis fue elegida de acuerdo a un

espacio de tiempo entre el año inicial en que tanto país fuerte económicamente, como país débil económicamente, pertenecían al bloque económico y un año final cumplidos 10 años después, de esta manera la medición de los indicadores de la producción será homogénea y posible de comparar entre los seis países, pero sobre todo entre los tres bloques económicos.

Entonces de acuerdo con la temporalidad mencionada, en la Unión Europea, para el Reino Unido y Grecia, su periodo de tiempo es de 1981, año en el que tanto Reino Unido como Grecia ya pertenecían al bloque económico, a 1991, 10 años después. En el TLCAN, para Estados Unidos y México, su periodo de tiempo es de 1994, año en el que tanto Estados Unidos como México ya pertenecían al bloque económico, a 2004, 10 años después. En el MERCOSUR, para Brasil y Paraguay, su periodo de tiempo es de 1991, año en el que tanto Brasil como Paraguay ya pertenecían al bloque económico, a 2001, 10 años después. Dicha temporalidad será aplicada a los cuatro Indicadores de la Producción mencionados: los PIBs reales (precios 2005), la tasa de Crecimiento Económico, la Productividad y la tasa de Crecimiento de la Productividad.

La presentación y el cálculo de los indicadores de la producción fueron realizados con datos consultados de una fuente relativa a la página oficial de la Universidad de Pensilvania, Estados Unidos, en internet "Penn World Table" y su cita es: Heston, Alan, Summers, Robert, Aten, Bettina, Penn World Table Versión 6.3, "Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios", Universidad de Pensilvania, Agosto 2009, con la siguiente dirección en Internet: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>. Esta página fue elegida ya que es una fuente más reconocida a nivel mundial relativa a la consulta de datos estadísticos económicos precisos debido a la homogeneidad en la construcción de sus variables, y también por este motivo en este capítulo no se utilizaron los datos productivos de las estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional que se presentan en el Capítulo II como caracterización de las seis economías, de los seis países, de los tres bloques económicos.

3.1. Estructura de los Productos Internos Brutos reales.

Los Productos Internos Brutos reales de los seis países, de los tres bloques económicos, deflactados a precios del año 2005, fueron elegidos de acuerdo a la temporalidad mencionada comprendida entre el año inicial en que tanto el país fuerte económicamente, como el país débil económicamente, ya

perteneían al bloque económico y un año final 10 años después, de esta manera se podrán obtener mediciones homogéneas entre países y entre bloques económicos. Se menciona que el uso de Productos Internos Brutos reales deflactados a precios de un año base, es un requisito para un ejercicio económico correcto, pues se anula la deformación que genera la inflación de los precios en el tiempo y por tanto anula la deformación del resultado de dicho ejercicio, el cual se vuelve más preciso (contrario al uso de Productos Internos Brutos nominales en los ejercicios económicos, pues las deformaciones serían inminentes en sus resultados). Los Productos Internos Brutos reales de los seis países, de los tres bloques económicos, en este capítulo, fueron consultados en la categoría “método Chain” en la página relativa a la Penn World Table de la Universidad de Pensilvania, Estados Unidos, en Internet: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>.

3.2. Estructura de la Evidencia de Crecimiento Económico.

Respecto a la medición del crecimiento económico, se utilizará la tasa de crecimiento económico promedio anual del periodo, pues ésta hace más preciso el resultado que la tasa de crecimiento económico del periodo bruta, y será la que se tomará en cuenta y se utilizará en el análisis de este capítulo y en las conclusiones, para todos los periodos de los seis países elegidos, de los tres bloques económicos elegidos, en materia de Crecimiento Económico.

Para la Unión Europea, en el caso del Reino Unido y de Grecia se manejan dos Productos Internos Brutos reales deflactados a precios del año 2005: 1981 año inicial en el cual tanto Reino Unido y Grecia pertenecían al bloque económico y 1991 año final, 10 años después, acordado para cerrar el periodo de tiempo para la tasa de crecimiento económico promedio anual del periodo.

Para el TLCAN, en el caso de Estados Unidos y de México se manejan dos Productos Internos Brutos reales deflactados a precios del año 2005: 1994 año inicial en el cual tanto Estados Unidos como México pertenecían al bloque económico y 2004 año final, 10 años después, acordado para cerrar el periodo de tiempo para la tasa de crecimiento económico promedio anual del periodo.

Para el MERCOSUR, en el caso de Brasil y de Paraguay se manejan dos Productos Internos Brutos reales deflactados a precios del año 2005: 1991 año inicial en el cual tanto Brasil como Paraguay pertenecían al bloque económico y 2001 año final, 10 años después, acordado para cerrar el periodo

de tiempo para la tasa de crecimiento económico promedio anual del periodo.

3.3. Estructura de la Productividad.

La productividad será presentada en los años elegidos inicial y final, de los mismos periodos de tiempo explicados en la tasa de crecimiento económico. Las Productividades de los seis países, de los tres bloques económicos, en este capítulo, fueron consultadas también en la categoría “método Chain” en la página relativa a la Penn World Table de la Universidad de Pensilvania, Estados Unidos, en Internet: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>.

Respecto a la productividad para la Unión Europea, en el caso del Reino Unido y de Grecia se presentan dos productividades: 1981 y 1991. Para el TLCAN, en el caso de Estados Unidos y de México se presentan dos productividades: 1994 y 2004. Para el MERCOSUR en el caso de Brasil y de Paraguay se presentan dos productividades: 1991 y 2001.

3.4. Estructura de la Evidencia de Crecimiento de la Productividad.

Respecto a la medición del crecimiento de la productividad, también se utilizará la tasa de crecimiento de la productividad promedio anual del periodo, pues como ya se mencionó, hace más preciso el resultado y será la que se tomará en cuenta para el análisis de este capítulo y las conclusiones, para todos los periodos de tiempo homogéneos elegidos, para los seis países elegidos, de los tres bloques económicos elegidos.

Para la Unión Europea, en el caso del Reino Unido y de Grecia se manejan dos productividades relativas a 1981 año inicial en el cual tanto Reino Unido como Grecia pertenecían al bloque económico y 1991 año final, 10 años después, acordado para cerrar el periodo de tiempo para la tasa de crecimiento de la productividad promedio anual del periodo.

Para el TLCAN, en el caso de Estados Unidos y de México se manejan dos productividades relativas a 1994 año inicial en el cual tanto Estados Unidos como México pertenecían al bloque económico y 2004 año final, 10 años después, acordado para cerrar el periodo de tiempo para la tasa de crecimiento de la productividad promedio anual del periodo.

Para el MERCOSUR, en el caso de Brasil y de Paraguay se manejan dos productividades relativas a 1991 año inicial en el cual tanto Brasil como Paraguay pertenecían al bloque económico y 2001 año final, 10 años después, acordado para cerrar el periodo de tiempo para la tasa de crecimiento de la productividad promedio anual del periodo.

3.5. Estructura del Análisis de Datos.

Con los resultados de los ejercicios de los indicadores de la producción mencionados en los puntos anteriores, se presentará la información que nos permitirá la comparación entre bloques económicos, y para esto, a razón de una mejor consistencia comparativa entre bloques económicos y con la intención de validar o rechazar la hipótesis de este trabajo, en las conclusiones posteriormente, se tomarán en cuenta únicamente la tasa de crecimiento económico promedio anual del periodo de los países débiles económicamente, en la temporalidad mencionada y la tasa de crecimiento de la productividad promedio anual del periodo de los países débiles económicamente, también en la temporalidad mencionada.

3.6. Evidencia Tasa de Crecimiento Económico.

Cuadro 13.

Países / Años	PIB real* Millones de USD.	Tasa Crecimiento Económico Anual
Reino Unido 1981	927,988	
Reino Unido 1991	1,228,293	2.84%
Grecia 1981	160,006	
Grecia 1991	178,177	1.08%
Estados Unidos 1994	8,640,211	
Estados Unidos 2004	11,978,372	3.32%
México 1994	846,592	
México 2004	1,091,401	2.57%
Brasil 1991	1,185,756	
Brasil 2001	1,502,053	2.39%
Paraguay 1991	21,846	
Paraguay 2001	25,741	1.65%

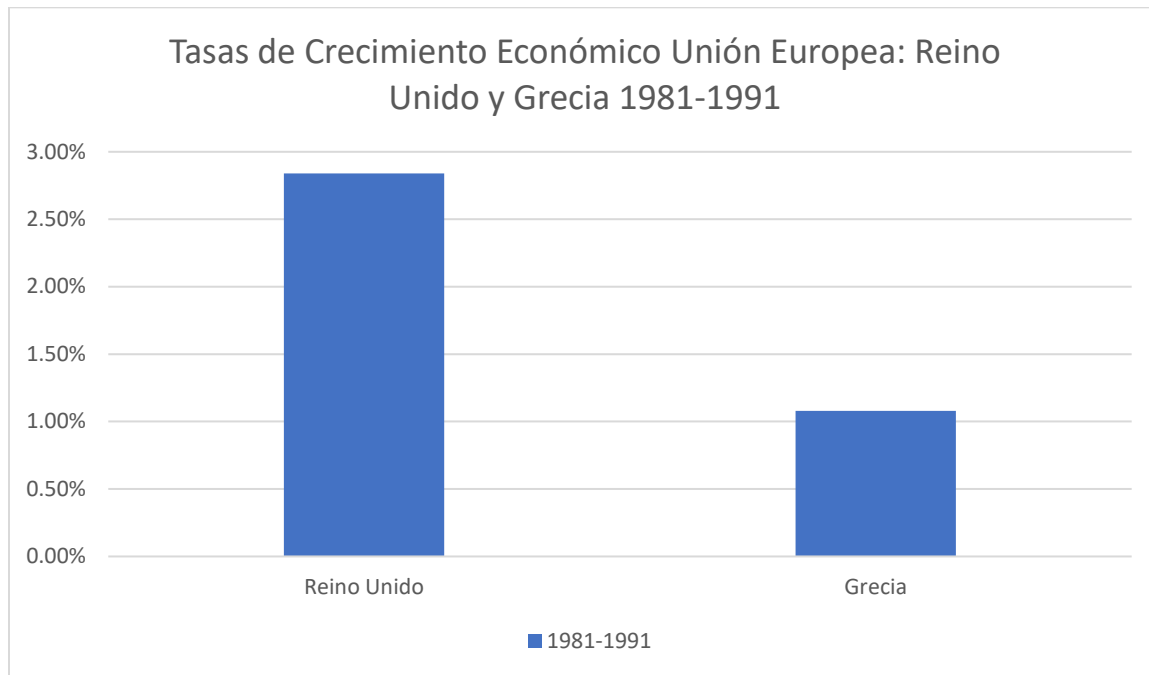
*Series Chain Penn World Table 6.3, precios 2005.

Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E.U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

De acuerdo con los resultados del ejercicio de crecimiento económico, en la Unión Europea, tenemos que, para el Reino Unido en el periodo 1981 a 1991 tuvo una tasa de crecimiento económico promedio anual de 2.84% y en el caso de Grecia en el mismo periodo tuvo una tasa de crecimiento económico promedio anual de 1.08%. En el TLCAN, tenemos que, para Estados Unidos en el periodo 1994 a 2004 tuvo una tasa de crecimiento económico promedio anual de 3.32% y en el caso de México en el mismo periodo tuvo una tasa de crecimiento económico promedio anual de 2.57%. En el MERCOSUR, tenemos que, para Brasil en el periodo 1991 a 2001 tuvo una tasa de crecimiento económico promedio anual de 2.39% y en el caso de Paraguay en el mismo periodo tuvo una tasa de crecimiento económico

promedio anual de 1.65%⁸⁴.

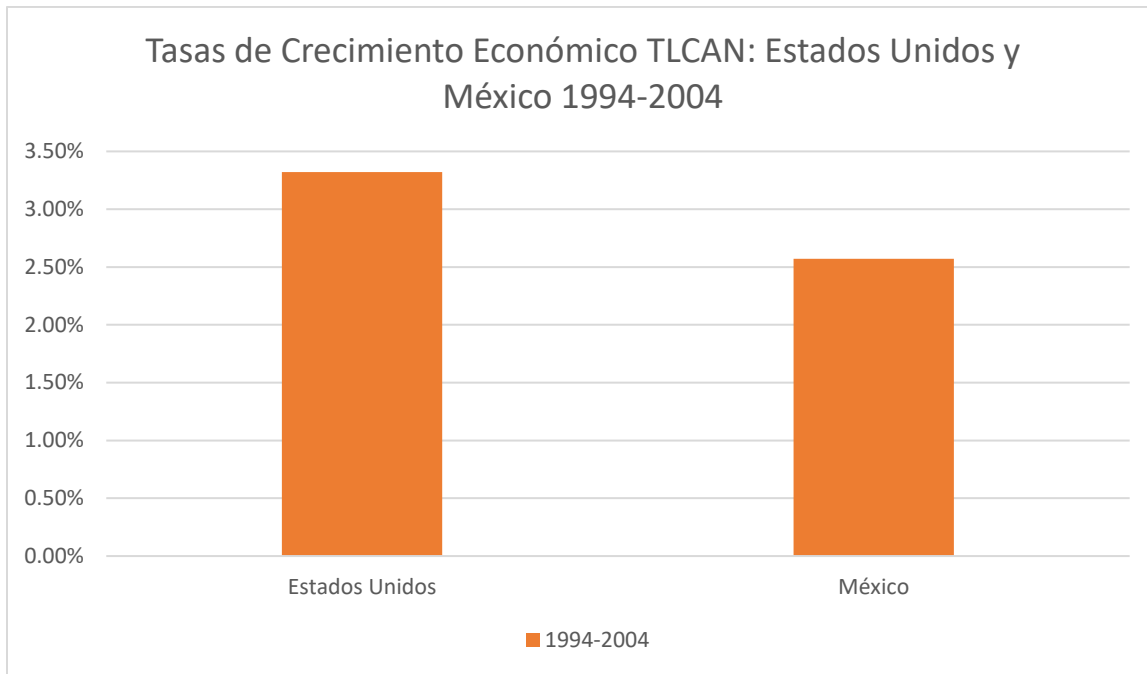
Gráfica 13.



Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E.U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

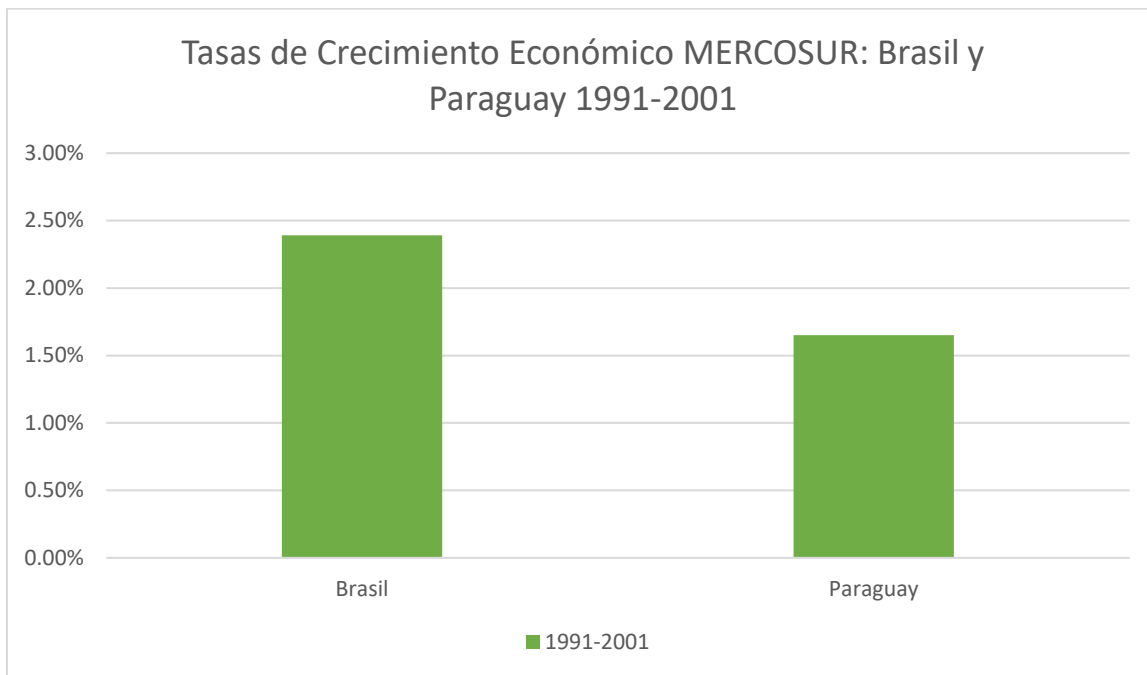
⁸⁴ Ver Cuadro 13.

Gráfica 14.



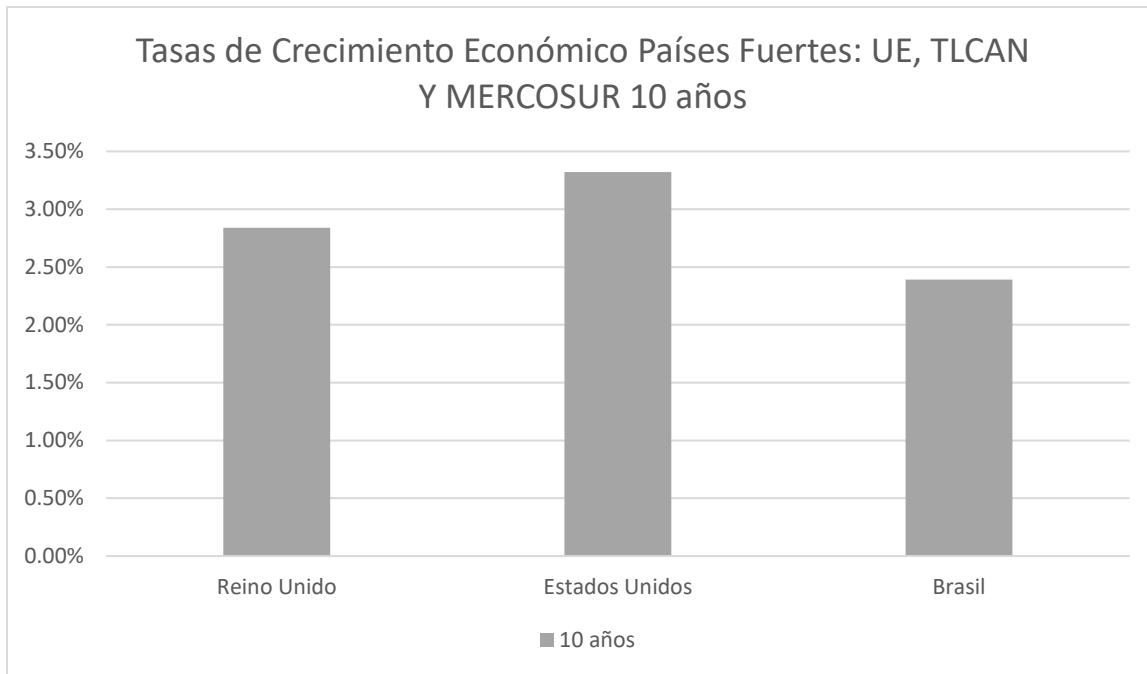
Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E.U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

Gráfica 15.



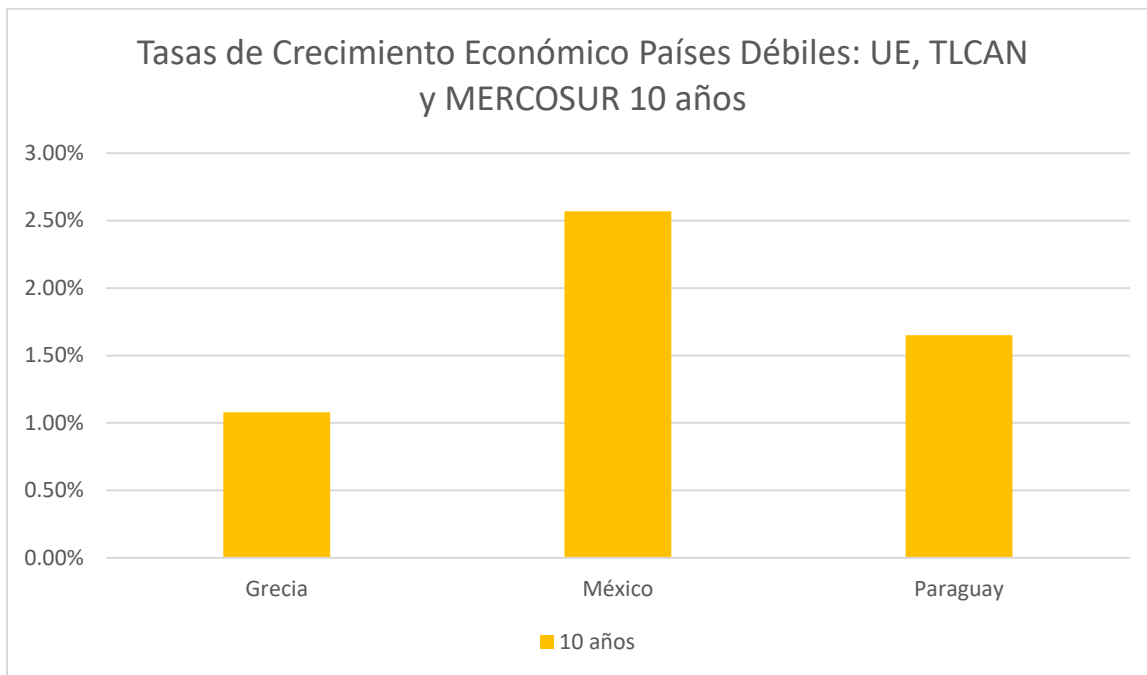
Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E.U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

Gráfica 16.



Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E.U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

Gráfica 17.



Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E.U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

3.7. Evidencia Tasa de Crecimiento de la Productividad.

Cuadro 14.

Países / Años	Productividad* USD por Trabajador Anuales	Tasa Crecimiento Productividad Anual
Reino Unido 1981	34,688.68	
Reino Unido 1991	42,860.69	2.13%
Grecia 1981	43,482.83	
Grecia 1991	45,315.62	0.41%
Estados Unidos 1994	65,148.03	
Estados Unidos 2004	80,691.52	2.16%
México 1994	24,896.00	
México 2004	25,661.12	0.30%
Brasil 1991	18,981.19	
Brasil 2001	17,484.28	-0.81%
Paraguay 1991	12,929.83	
Paraguay 2001	9,689.31	-2.84%

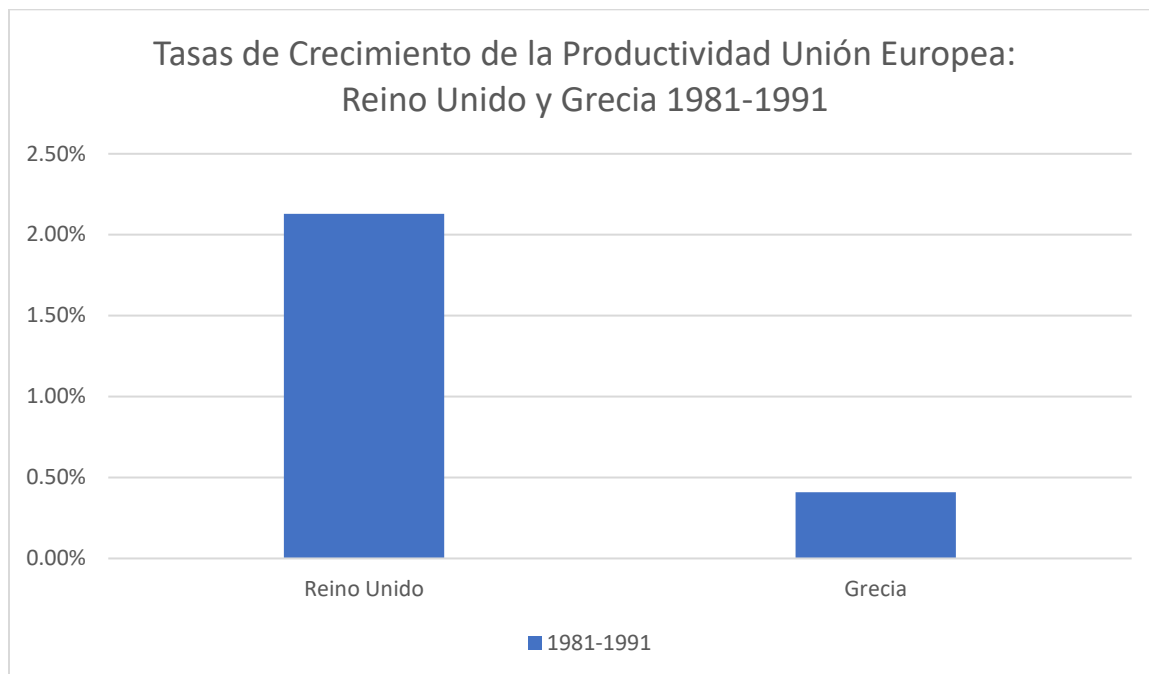
*Método Chain Penn World Table.

Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E. U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

De acuerdo con los resultados del ejercicio de crecimiento de la productividad, en la Unión Europea, tenemos que, para el Reino Unido en el periodo 1981 a 1991 tuvo una tasa de crecimiento de la productividad promedio anual de 2.13% y en el caso de Grecia en el mismo periodo tuvo una tasa de crecimiento de la productividad promedio anual de 0.41%. En el TLCAN, tenemos que, para Estados Unidos en el periodo 1994 a 2004 tuvo una tasa de crecimiento de la productividad promedio anual de 2.16% y en el caso de México en el mismo periodo tuvo una tasa de crecimiento de la productividad promedio anual de 0.30%. En el MERCOSUR, tenemos que, para Brasil en el periodo 1991 a 2001 tuvo una tasa de crecimiento de la productividad promedio anual de -0.81% y en el caso de Paraguay

en el mismo periodo tuvo una tasa de crecimiento de la productividad promedio anual de -2.84%⁸⁵.

Gráfica 18.



Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E. U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

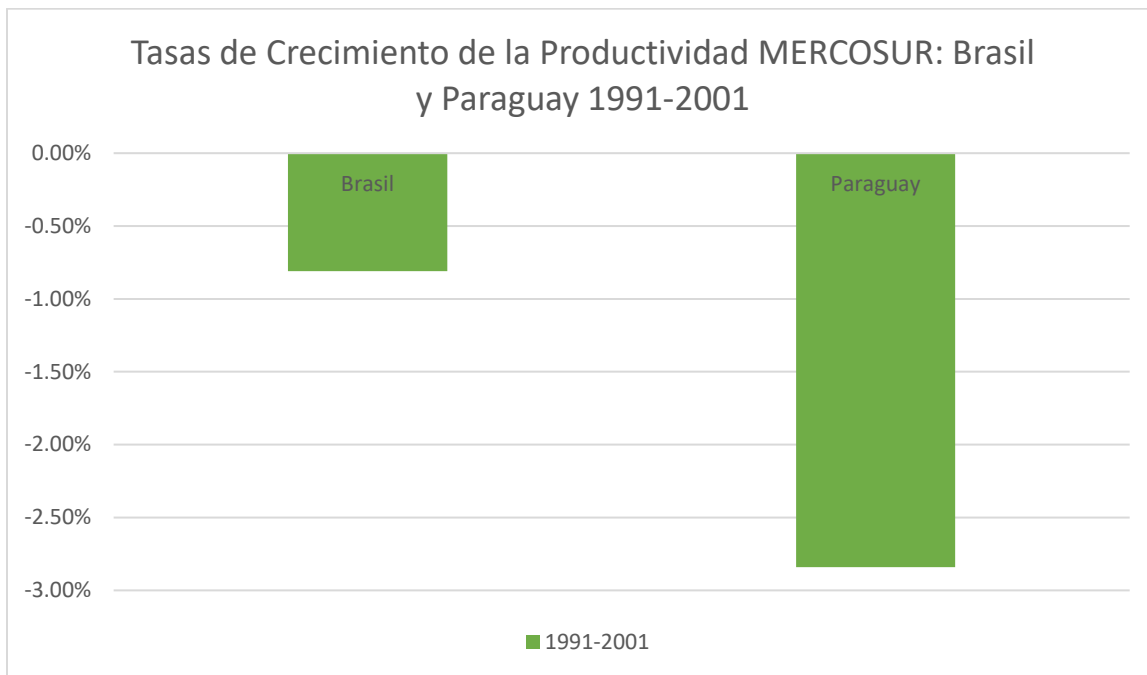
⁸⁵ Ver Cuadro 14.

Gráfica 19.



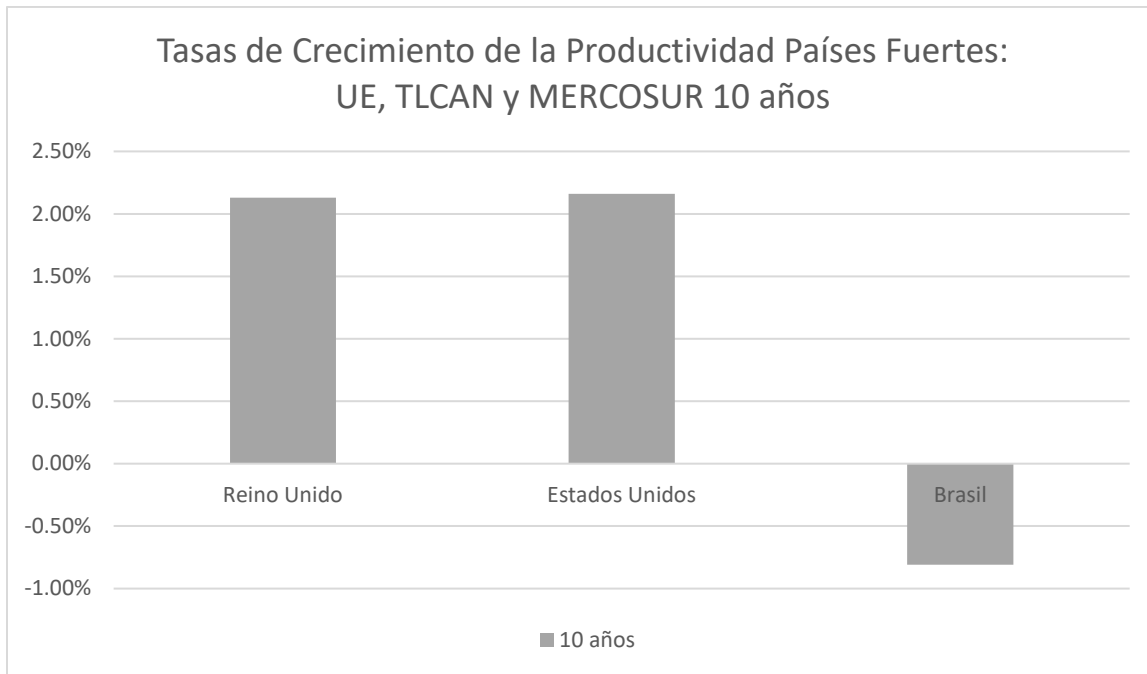
Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E. U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

Gráfica 20.



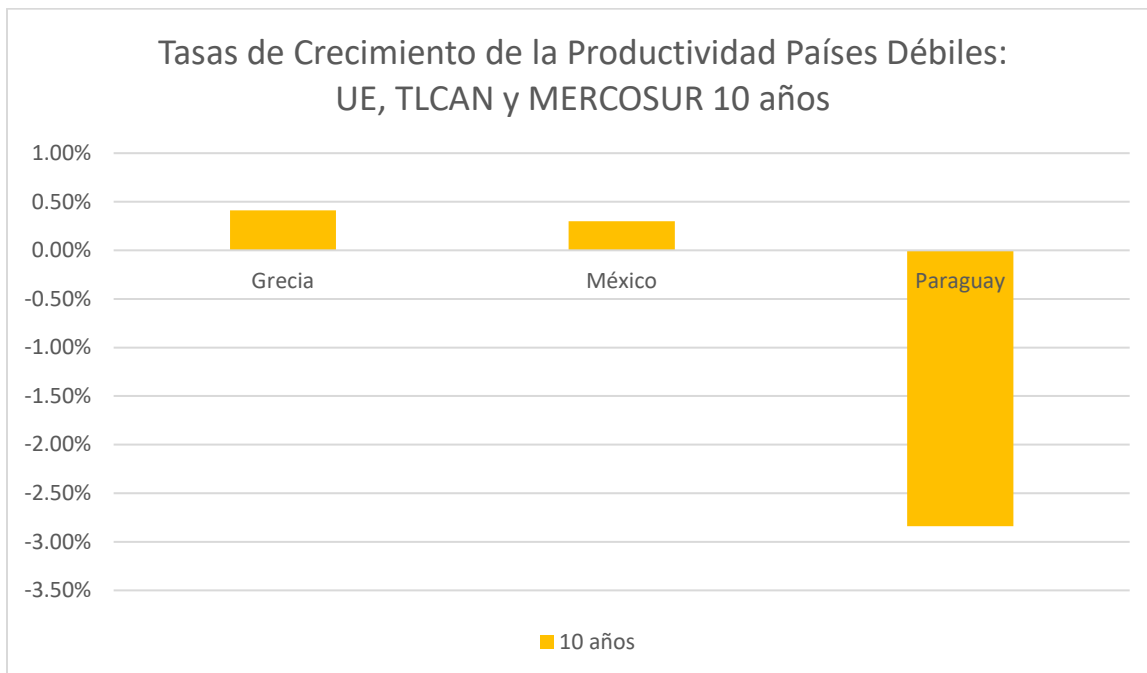
Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E. U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

Gráfica 21.



Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E. U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

Gráfica 22.



Fuente: Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (2009) *Penn World Table Versión 6.3*, Universidad de Pensilvania, E. U.: Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios. Recuperado de: <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS POR BLOQUE ECONÓMICO: ANTECEDENTES, CARACTERIZACIÓN Y EVIDENCIA DE LOS SEIS PAÍSES.

En este capítulo se presentará un análisis por cada uno de los tres bloques económicos elegidos, analizando a sus dos países elegidos, dentro de la temporalidad elegida para cada bloque económico, en materia de sus antecedentes, su caracterización en los cuatro rubros: producción, moneda, finanzas y comercio, más la evidencia: los cuatro indicadores de la producción elegidos: los PIBs reales (deflactados a precios 2005), la tasa de Crecimiento Económico, la Productividad y la tasa de Crecimiento de la Productividad. Por cada bloque económico, se presentará primeramente un análisis de los antecedentes, para posteriormente hacer 2 análisis de los datos de caracterización y 3 análisis de los datos de evidencia, y un análisis final de la constitución de cada bloque económico, que expondrán los beneficios de la Integración Económica dentro de cada bloque económico.

4. Análisis por Bloque Económico.

4.1. Unión Europea (UE).

La Unión Europea, es el primer bloque económico conformado a nivel mundial, por tanto, es el bloque económico más evolucionado en integración económica pues ha pasado desde la etapa de Zona de Libre Comercio hasta la Integración Económica Total, y por lo cual sus características económicas, administrativas, jurídicas y políticas yacen dentro de una estructura con más cohesión, más integrada. A su paso por las fases de la integración económica, la Unión Europea ha consolidado su Mercado Común, su Unión Monetaria (para la mayoría de los países miembros) y cuenta con fondos de desarrollo que impulsan desde la producción agrícola hasta la infraestructura de diversos tipos, dentro de los países miembros.

En la Unión Europea en la Caracterización:

De acuerdo con los Datos Productivos, tanto Reino Unido y Grecia aumentaron su Producción ya que sus PIBs nominales y sus PNBs nominales son crecientes en los tres años de sus dos periodos, Reino Unido los aumenta considerablemente de 1973 a 1981 y los aumenta exponencialmente de 1981 a 2004, Grecia los aumenta significativamente de 1973 a 1981 y los aumenta considerablemente de 1981 a 2004. Constatando con estos 2 rubros que, en materia de Datos Productivos, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países pertenecían al bloque, hubo beneficios totales para Reino

Unido y totales para Grecia también⁸⁶.

De acuerdo con los Datos Monetarios, en el Tipo de Cambio, Reino Unido tuvo una depreciación minoritaria de su moneda, la libra, respecto al dólar, de 1973 a 1981, la cual continuó hasta 2004. Grecia con una depreciación de su moneda, el dracma, respecto al dólar, antes de entrar al bloque económico de 1973 a 1981 y una apreciación de su moneda al adoptar al euro, la moneda común del bloque, respecto al dólar, ya en 2004. Los Activos Externos de las Autoridades Monetarias en el Reino Unido aumentaron significativamente de 1973 a 1981 y aumentaron escasamente de 1981 a 2004 y Grecia los aumenta escasamente de 1973 a 1981 y los aumenta significativamente de 1981 a 2004. Constatando con estos 2 rubros que, en materia de Datos Monetarios, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países estaban integrados, hubo beneficios parciales para Reino Unido y totales para Grecia⁸⁷.

De acuerdo con los Datos Financieros, en cuanto a las Finanzas Públicas el Reino Unido obtuvo déficit en 1973, 1981 y 2004, lo aumenta significativamente de 1973 a 1981 y lo aumenta significativamente también de 1981 a 2004, y Grecia con déficit en 1973, 1981 y 2004, lo aumenta significativamente de 1973 a 1981 y lo aumenta significativamente también de 1981 a 2004. Las Reservas para el Reino Unido aumentaron significativamente de 1973 a 1981 y aumentaron significativamente también de 1981 a 2004, Grecia las disminuye escasamente de 1973 a 1981 y las aumenta escasamente de 1981 a 2004. Las Reservas de la Banca Comercial en el Reino Unido disminuyen escasamente de 1973 a 1981 y aumentan significativamente de 1981 a 2004 y Grecia aumentan escasamente de 1973 a 1981 y aumentan escasamente también de 1981 a 2004. Constatando con estos 3 rubros que, en materia de Datos Financieros, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países pertenecían al bloque, hubo beneficios totales para Reino Unido y parciales para Grecia⁸⁸.

De acuerdo con los Datos Comerciales, las Exportaciones para el Reino Unido aumentaron considerablemente de 1973 a 1981, y aumentaron exponencialmente de 1981 a 2004, Grecia las aumenta escasamente de 1973 a 1981 y las aumenta significativamente de 1981 a 2004. Las Importaciones en el Reino Unido se incrementaron considerablemente de 1973 a 1981 y aumentaron

⁸⁶ Ver Cuadro 1, Capítulo II, página 48.

⁸⁷ Ver Cuadro 4, Capítulo II, página 52.

⁸⁸ Ver Cuadro 7, Capítulo II, página 57.

exponencialmente de 1981 a 2004, Grecia las aumentó significativamente de 1973 a 1981 y las aumentó considerablemente de 1981 a 2004. De acuerdo con la Balanza Comercial, Reino Unido tuvo déficit en 1973, 1981 y 2004, lo disminuyó significativamente de 1973 a 1981 y lo aumentó exponencialmente de 1981 a 2004 y Grecia tuvo déficit también en 1973, 1981 y 2004, lo aumentó escasamente de 1973 a 1981 y lo aumentó considerablemente de 1981 a 2004, subrayando que las Importaciones fueron mayores a las Exportaciones para ambos países en los 3 años analizados. Constatando con estos 3 rubros que, en materia de Datos Comerciales, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países estaban integrados, hubo beneficios totales para Reino Unido y totales para Grecia también⁸⁹.

Se puede observar que:

En el primer periodo analizado (1973-1981), en el cual únicamente el Reino Unido pertenecía al bloque económico, las magnitudes medidas en este trabajo en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales, para el Reino Unido fueron más grandes y para Grecia fueron más pequeñas. En el segundo periodo analizado (1981-2004), en el cual tanto Reino Unido como Grecia ya estaban integrados económicamente, dichas magnitudes resultaron más grandes para el Reino Unido y más pequeñas para Grecia también, y los beneficios medidos en este segundo periodo en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales, para Reino Unido fueron más totales en general y para Grecia fueron más totales en general también.

En la Unión Europea en la Evidencia:

En su periodo estudiado de 10 años: de 1981 a 1991, Reino Unido sus PIB's reales (precios 2005) aumentaron de 927,988 millones de dólares a 1 billón 228,293 millones dólares y tuvo una tasa de Crecimiento Económico de 2.84% y Grecia en el mismo periodo, sus PIB's reales (precios 2005) también aumentaron de 160,006 millones de dólares a 178,177 millones de dólares y tuvo una tasa de Crecimiento Económico de 1.08%⁹⁰.

⁸⁹ Ver Cuadro 10, Capítulo II, página 62.

⁹⁰ Ver Cuadro 13, Capítulo III, página 87.

Respecto al mismo periodo, Reino Unido aumentó sus productividades de 34,688.68 dólares producidos por trabajador anualmente a 42,860.69 dólares producidos por trabajador anualmente, y tuvo una tasa de Crecimiento de la Productividad de 2.13% y Grecia en el mismo periodo, sus productividades también aumentaron de 43,482.83 dólares producidos por trabajador anualmente a 45,315.62 dólares producidos por trabajador anualmente y tuvo una tasa de Crecimiento de la Productividad de 0.41%⁹¹.

Se puede observar que:

En el periodo estudiado cuando ambos países ya pertenecían al bloque económico, y 10 años después, se puede decir que en los PIBs reales (precios 2005) hubo beneficio tanto para Reino Unido como para Grecia, pues éstos aumentaron, no obstante, la diferencia en magnitudes entre el Reino Unido y Grecia. En las tasas de Crecimiento Económico hubo beneficio tanto para Reino Unido como para Grecia, pues fueron tasas positivas, aunque la tasa del Reino Unido fue mayor que la de Grecia.

En la Productividad hubo beneficio tanto para Reino Unido como para Grecia, pues aumentó, paradójicamente fue mayor la de Grecia que la del Reino Unido. En las tasas de Crecimiento de la Productividad hubo beneficio tanto para Reino Unido como para Grecia, pues fueron tasas positivas también, sin embargo, fue mayor la tasa del Reino Unido que la de Grecia.

Se puede profundizar que:

En el periodo analizado de 10 años (1981-1991), en el cual tanto Reino Unido como Grecia ya estaban integrados económicamente también, los beneficios medidos en este trabajo en cuanto a los 4 indicadores de la producción: PIBs reales (precios 2005), tasa de Crecimiento Económico, Productividad y tasa de Crecimiento de la Productividad, aumentaron, no obstante, la diferencia de magnitudes entre ambos países.

En materia de integración económica en la Unión Europea, se puede decir que es más sólida y avanzada que el resto de otros procesos de integración. No obstante que el Reino Unido es una

⁹¹ Ver Cuadro 14, Capítulo III, página 91.

potencia económica inminente, se puede decir que Grecia tiene mayores alcances de desarrollo económico, debido al nivel de integración económica del bloque al que pertenece, la cual es una Unión Económica-Integración Económica Total casi en su totalidad, que en sí, se traduce en una Unión Económica-Política, y obviamente, por ende cuenta y se beneficia de una política regional activa que deriva de ésta, esto en contraste con la situación de los otros 2 países débiles económicamente comparados en este trabajo: México y Paraguay.

4.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue un bloque económico más joven, pues fue creado a finales de la década de los años ochenta. En su periodo constitutivo siempre presentó el primer grado de evolución: Zona de Libre Comercio, la cual supone únicamente el libre tránsito de mercancías. El respeto de las normas y leyes en el TLCAN nunca quedó muy claro y las iniciativas para evolucionar en la integración económica fueron truncadas por cuestiones políticas y cuestiones inesperadas.

En TLCAN en la Caracterización:

De acuerdo con los Datos Productivos, Estados Unidos como México aumentaron su Producción, ya que sus PIBs nominales y sus PNBs nominales son crecientes en los tres años de sus dos periodos, Estados Unidos los aumenta considerablemente de 1992 a 1994, y los aumenta exponencialmente de 1994 a 2004, en el caso de México los aumenta significativamente de 1992 a 1994, y los aumenta considerablemente de 1994 a 2004. Constatando con estos 2 rubros que, en materia de Datos Productivos, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países pertenecían al bloque, hubo beneficios totales para Estados Unidos y totales para México también⁹².

De acuerdo con los Datos Monetarios, el Tipo de Cambio para Estados Unidos tuvo una depreciación minoritaria de su moneda, el dólar, respecto al ECU, de 1992 a 1994, y una apreciación en 2004, pues casi tenía una paridad cambiaria respecto al Euro, México tuvo una depreciación de su moneda, el peso, respecto al dólar, de 1992 a 1994 y continuó hasta 2004. Los Activos Externos de las Autoridades

⁹² Ver Cuadro 2, Capítulo II, página 50.

Monetarias para Estados Unidos aumentaron escasamente de 1992 a 1994 y aumentaron significativamente de 1994 a 2004, para México disminuyeron significativamente de 1992 a 1994, aumentando considerablemente de 1994 a 2004. Constatando con estos 2 rubros que, en materia de Datos Monetarios, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países estaban integrados, hubo beneficios totales para Estados Unidos y parciales para México⁹³.

De acuerdo con los Datos Financieros, en cuanto a Finanzas Públicas Estados Unidos tuvo déficit en 1992, 1994 y 2004, lo disminuyó significativamente de 1992 a 1994 y lo aumentó considerablemente de 1994 a 2004, México tuvo superávit en 1992 y déficit en 1994 y 2004, disminuyó el superávit a modo de convertirlo en déficit significativamente de 1992 a 1994 y aumentó el déficit significativamente de 1994 a 2004. De acuerdo con las Reservas Estados Unidos las aumentó escasamente de 1992 a 1994 y las aumentó significativamente de 1994 a 2004, México las disminuyó significativamente de 1992 a 1994, aumentándolas considerablemente de 1994 a 2004. De acuerdo con las Reservas de la Banca Comercial Estados Unidos las disminuye significativamente de 1992 a 1994 para disminuirlas escasamente de 1994 a 2004, México las aumenta significativamente de 1992 a 1994 y las aumenta considerablemente de 1994 a 2004. Constatando con estos 3 rubros que, en materia de Datos Financieros, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países pertenecían al bloque, hubo beneficios parciales para Estados Unidos y totales para México⁹⁴.

De acuerdo con los Datos Comerciales, en cuanto a las Exportaciones Estados Unidos las aumenta considerablemente de 1992 a 1994 y las aumenta exponencialmente de 1994 a 2004, México las aumenta significativamente de 1992 a 1994 y las aumenta considerablemente de 1994 a 2004. En cuanto a las Importaciones Estados Unidos las aumenta considerablemente de 1992 a 1994, y las aumenta exponencialmente de 1994 a 2004, México las aumenta significativamente de 1992 a 1994 y las aumenta considerablemente de 1994 a 2004. En cuanto a la Balanza Comercial Estados Unidos tuvo déficit en 1992, 1994 y 2004, lo aumenta considerablemente de 1992 a 1994 y lo aumenta exponencialmente de 1994 a 2004 y México tuvo déficit también en 1992, 1994 y 2004, lo aumenta escasamente de 1992 a 1994 y lo disminuye significativamente de 1994 a 2004, subrayando que las Importaciones fueron mayores a las Exportaciones para ambos países en los 3 años analizados.

⁹³ Ver Cuadro 5, Capítulo II, página 54.

⁹⁴ Ver Cuadro 8, Capítulo II, página 59.

Constatando con estos 3 rubros que, en materia de Datos Comerciales, en el segundo periodo analizado, cuando ambos países estaban integrados, hubo beneficios totales para Estados Unidos y totales para México también⁹⁵.

Se puede observar que:

En el primer periodo analizado (1992-1994), en el cual únicamente Estados Unidos pertenecía al bloque económico, las magnitudes medidas en este trabajo en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales, para Estados Unidos fueron más grandes y para México más pequeñas. En el segundo periodo analizado (1994-2004), en el cual tanto Estados Unidos como México ya estaban integrados económicamente, dichas magnitudes fueron más grandes para Estados Unidos y más pequeñas para México también, y los beneficios medidos en este segundo periodo, en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales, para Estados Unidos fueron más totales en general y para México más totales en general también.

En el TLCAN en la Evidencia:

En su periodo estudiado de 10 años: de 1994 a 2004, Estados Unidos sus PIB's reales (precios 2005) aumentaron de 8 billones 640,211 millones de dólares a 11 billones 978,372 millones de dólares y tuvo una tasa de Crecimiento Económico de 3.32% y México en el mismo periodo, sus PIB's reales (precios 2005) también aumentaron de 846,592 millones de dólares a 1 billón 091,401 millones de dólares y tuvo una tasa de Crecimiento Económico de 2.57%⁹⁶.

Respecto al mismo periodo, Estados Unidos aumentó sus productividades de 65,148.03 dólares producidos por trabajador anualmente a 80,691.52 dólares producidos por trabajador anualmente, y tuvo una tasa de Crecimiento de la Productividad de 2.16% y México en el mismo periodo, sus productividades también aumentaron de 24,896 dólares producidos por trabajador anualmente a 25,661.12 dólares producidos por trabajador anualmente y tuvo una tasa de Crecimiento de la Productividad de 0.30%⁹⁷.

⁹⁵ Ver Cuadro 11, Capítulo II, página 68.

⁹⁶ Ver Cuadro 13, Capítulo III, página 87.

⁹⁷ Ver Cuadro 14, Capítulo III, página 91.

Se puede observar que:

En el periodo estudiado cuando ambos países ya pertenecían al bloque económico, y 10 años después, se puede decir que en los PIBs reales (precios 2005) hubo beneficio tanto para Estados Unidos como para México, pues éstos aumentaron, no obstante, la diferencia en magnitudes entre Estados Unidos y México. En las tasas de Crecimiento Económico hubo beneficio tanto para Estados Unidos como para México, pues fueron tasas positivas, aunque la tasa de Estados Unidos fue mayor que la de México.

En la Productividad hubo beneficio tanto para Estados Unidos como para México, pues aumentó, aunque fue mayor la de Estados Unidos que la de México. En las tasas de Crecimiento de la Productividad hubo beneficio tanto para Estados Unidos como para México, pues fueron tasas positivas también, sin embargo, fue mayor la tasa de Estados Unidos que la de México.

Se puede profundizar que:

En el periodo analizado de 10 años (1994-2004), en el cual tanto Estados Unidos como México ya estaban integrados económicamente también, los beneficios medidos en este trabajo en cuanto a los 4 indicadores de la producción: PIBs reales (precios 2005), tasa de Crecimiento Económico, Productividad y tasa de Crecimiento de la Productividad, aumentaron, no obstante, la diferencia de magnitudes entre ambos países.

En cuanto al proceso de integración económica en el TLCAN es evidente que se quedó estancado debido a que causas extraeconómicas como la migración, el narcotráfico y el terrorismo, se antepusieron a la evolución del proceso y fueron tomados de pretextos del país fuerte Estados Unidos, para no avanzar con México en esta materia, a pesar de las iniciativas mexicanas mencionadas para avanzar en los niveles de integración económica. Por lo tanto, no existió política regional activa, ni fondos de desarrollo, fue una simple Zona de Libre Comercio, entre la potencia mundial (Estados Unidos), un país desarrollado (Canadá) y un país en vías de desarrollo o emergente (México), y así llegó el TLCAN a su fin en 2018, sin nunca poder haber avanzado en materia de integración económica.

4.3. Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

El Mercado Común del Sur también es un bloque económico más joven pues se conformó a principios de la década de los noventa, tiene características actuales de Unión Aduanera en vías de convertirse en un Mercado Común. Sin embargo, cuenta con características pertenecientes a las etapas de Unión Económica e Integración Económica Total, pues cuenta con armonización de las políticas nacionales de los Estados miembros, así como de autoridades supranacionales con jurisdicción en todo el bloque.

En el MERCOSUR en la Caracterización:

De acuerdo con los Datos Productivos, Brasil tanto Paraguay aumentaron su Producción ya que sus PIBs nominales y sus PNBs nominales son crecientes en los dos años de su periodo, Brasil los aumentó considerablemente de 1991 a 2004 y Paraguay los aumentó escasamente de 1991 a 2004. Constatando con estos 2 rubros que, en materia de Datos Productivos, en el periodo analizado, en el cual ambos países pertenecían al bloque, hubo beneficios totales para Brasil y totales para Paraguay también⁹⁸.

De acuerdo con los Datos Monetarios, en el Tipo de Cambio, Brasil apreció su moneda, el cruzeiro, respecto al dólar, significativamente de 1991 a 2004, cambiando el cruzeiro por el real, Paraguay depreció su moneda, el guaraní, respecto al dólar, de 1991 a 2004. En los Activos Externos de las Autoridades Monetarias, Brasil los aumenta significativamente de 1991 a 2004, Paraguay los aumenta escasamente de 1991 a 2004. Constatando que, en materia de Datos Monetarios, en el periodo analizado, en el cual ambos países estaban integrados, hubo beneficios totales para Brasil y parciales para Paraguay⁹⁹.

De acuerdo con los Datos Financieros, en cuanto a las Finanzas Públicas, Brasil obtuvo déficit en 1991 y superávit en 2004, disminuyendo el déficit significativamente a modo de convertirlo en superávit de 1991 a 2004, Paraguay tuvo déficit en 1991 y superávit en 2004, disminuyendo el déficit escasamente a modo de convertirlo en superávit de 1991 a 2004. De acuerdo con las Reservas, Brasil las aumentó considerablemente de 1991 a 2004, Paraguay las aumentó escasamente de 1991 a 2004. En cuanto

⁹⁸ Ver Cuadro 3, Capítulo II, página 51.

⁹⁹ Ver Cuadro 6, Capítulo II, página 56.

a las Reservas de la Banca Comercial, Brasil las aumentó considerablemente de 1991 a 2004, Paraguay las aumentó escasamente de 1991 a 2004. Constatando que, en materia de Datos Financieros, en el periodo analizado, en el cual ambos países pertenecían al bloque, hubo beneficios totales para Brasil y totales para Paraguay también¹⁰⁰.

De acuerdo con los Datos Comerciales, en cuanto a las Exportaciones, Brasil las aumenta considerablemente de 1991 a 2004, Paraguay las aumenta escasamente de 1991 a 2004. De acuerdo con las Importaciones, Brasil las aumenta considerablemente de 1991 a 2004, Paraguay las aumenta escasamente de 1991 a 2004. Respecto a la Balanza Comercial Brasil obtuvo superávit en 1991 y 2004, aumentándolo significativamente de 1991 a 2004, subrayando que sus Exportaciones fueron mayores a sus Importaciones, Paraguay obtuvo déficit en 1991 y 2004, aumentándolo escasamente de 1991 a 2004, subrayando que sus Importaciones fueron mayores a sus Exportaciones. Constatando que, en materia de Datos Comerciales, en el periodo analizado, en el cual ambos países pertenecían al bloque hubo beneficios totales para Brasil y totales para Paraguay también¹⁰¹.

Se puede observar que:

En el periodo analizado (1991-2004), en el cual tanto Brasil como Paraguay ya estaban integrados económicamente, las magnitudes medidas en este trabajo en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales, fueron más grandes para Brasil y más pequeñas para Paraguay, y los beneficios en este periodo medidos en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales, para Brasil fueron totales en absoluto y para Paraguay fueron más totales en general.

En el MERCOSUR en la Evidencia:

En su periodo estudiado de 10 años: de 1991 a 2001, Brasil sus PIB's reales (precios 2005) aumentaron de 1 billón 185,756 millones dólares a 1 billón 502,053 millones de dólares y tuvo una tasa de Crecimiento Económico de 2.39% y Paraguay en el mismo periodo, sus PIB's reales (precios 2005) también aumentaron de 21,846 millones de dólares a 25,741 millones de dólares y tuvo una tasa de

¹⁰⁰ Ver Cuadro 9, Capítulo II, página 61.

¹⁰¹ Ver Cuadro 12, Capítulo II, página 74.

Crecimiento Económico de 1.65%¹⁰².

Respecto al mismo periodo, Brasil disminuyó sus productividades de 18,981.19 dólares producidos por trabajador anualmente a 17,484.28 dólares producidos por trabajador anualmente, y tuvo una tasa de Crecimiento de la Productividad de -0.81% y Paraguay en el mismo periodo, sus productividades también disminuyeron de 12,929.83 dólares producidos por trabajador anualmente a 9,689.31 dólares producidos por trabajador anualmente y tuvo una tasa de Crecimiento de la Productividad de -2.84%¹⁰³.

Se puede observar que:

En el periodo estudiado cuando ambos países ya pertenecían al bloque económico, y 10 años después, se puede decir que en los PIBs reales (precios 2005) hubo beneficio tanto para Brasil como para Paraguay, pues éstos aumentaron, no obstante, la diferencia en magnitudes entre Brasil y Paraguay. En las tasas de Crecimiento Económico hubo beneficio tanto para Brasil como para Paraguay, pues fueron tasas positivas, aunque la tasa de Brasil fue mayor que la de Paraguay.

En la Productividad no hubo beneficio tanto para Brasil como tampoco para Paraguay, pues disminuyó, aun así, fue mayor la de Brasil que la de Paraguay. En las tasas de Crecimiento de la Productividad no hubo beneficio tanto para Brasil como tampoco para Paraguay, pues fueron tasas negativas, sin embargo, fue mayor la tasa negativa de Paraguay que la de Brasil.

Se puede profundizar que:

En el periodo analizado de 10 años (1991-2001), en el cual tanto Brasil como Paraguay ya estaban integrados económicamente también, los beneficios medidos en este trabajo en cuanto a los 2 indicadores de la producción: PIBs reales (precios 2005) y tasa de Crecimiento Económico, aumentaron, no obstante la diferencia de magnitudes entre ambos países, pero sin embargo, en los 2 indicadores de la producción: Productividad y tasa de Crecimiento de la Productividad, disminuyeron, no obstante la diferencia de magnitudes entre ambos países.

¹⁰² Ver Cuadro 13, Capítulo III, página 87.

¹⁰³ Ver Cuadro 14, Capítulo III, página 91.

En cuestión de integración económica en el MERCOSUR se nos revela que, no obstante que todos sus integrantes son países en vías de desarrollo o emergentes, su proceso de integración es más sólido que el que se dio en el TLCAN, pues cuentan con instituciones supranacionales y con políticas regionales activas, que en el largo plazo pueden ser un foco de desarrollo para la región.

CONCLUSIONES

Conclusiones.

En este trabajo se presenta el análisis con el que podemos observar que la integración económica es una tendencia a nivel mundial ya que está presente en diversos continentes y regiones del mundo como se puede constatar.

Podemos decir que existen diversos tipos de integración económica que van desde la Zona de Libre Comercio hasta la Integración Económica Total.

También vemos que de los tres bloques económicos elegidos: Unión Europea, TLCAN y MERCOSUR, en primer lugar la Unión Europea es el bloque económico más evolucionado en materia de integración económica, en segundo lugar el MERCOSUR y en tercer lugar el TLCAN, debido a que la Unión Europea es una Integración Económica Total para la mayoría de sus países miembros, el MERCOSUR es una Unión Aduanera (con características de Unión Económica e Integración Económica Total) y el TLCAN fue una Zona de Libre Comercio.

De acuerdo con la caracterización de las economías, de los seis países, de los tres bloques económicos elegidos, podemos decir que cuatro países obtuvieron incrementos en general en cuanto a datos Productivos, Monetarios, Financieros y Comerciales en sus periodos de tiempo sin integración económica mutua, pues sus cifras son crecientes en su mayoría, y los seis países obtuvieron incrementos y beneficios en general en cuanto a dichos datos, en sus periodos de tiempo con integración económica mutua, pues la mayoría de sus cifras son crecientes en estos también.

Vemos también que, en la caracterización de dichas economías, en los países de dos periodos de tiempo estudiados, los incrementos y beneficios económicos en general, que obtuvieron en los segundos periodos analizados, fueron mayores a los incrementos de los primeros periodos analizados.

Podemos decir que, en la caracterización de dichas economías, hubo incrementos y beneficios en general de acuerdo con la integración económica, tanto para los países fuertes económicamente, como para los países débiles económicamente de sus bloques económicos, no obstante, las magnitudes superiores en los países fuertes económicamente.

De acuerdo a la evidencia de las economías, de los seis países, de los tres bloques económicos elegidos, observamos que de acuerdo a la integración económica, cuatro países, Reino Unido, Grecia, Estados Unidos y México, obtuvieron beneficios en los 4 indicadores de la producción: PIBs reales (precios 2005), tasa de Crecimiento Económico, Productividad y tasa de Crecimiento de la Productividad, pues sus cifras son crecientes, y dos países (Brasil y Paraguay) obtuvieron beneficios en dos indicadores de la producción: PIBs reales (precios 2005) y Tasa de Crecimiento Económico, pues sus cifras son crecientes, y no obtuvieron beneficios en dos indicadores de la producción: Productividad y tasa de Crecimiento de la Productividad, pues sus cifras son decrecientes.

Validación de la Hipótesis.

Para dar validez a la hipótesis, se tomarán en cuenta únicamente los datos relativos a la evidencia de este trabajo, y se tomarán en cuenta solo a los países débiles económicamente de los tres bloques económicos elegidos y en el periodo de tiempo, entre el año inicial en el cual tanto el país débil económicamente, como el país fuerte económicamente, ya pertenecían al bloque económico específico, y el año final 10 años después, es decir para Grecia será el periodo de 1981 a 1991, para Paraguay será el periodo de 1991 a 2001 y para México será el periodo de 1994 a 2004. De esta manera de acuerdo con la temporalidad mencionada, tendremos una medición homogénea entre los países débiles económicamente. Serán utilizadas para validar la hipótesis de este trabajo, únicamente las magnitudes de dos indicadores de la producción: la tasa de Crecimiento Económico promedio anual del periodo y la tasa de Crecimiento de la Productividad promedio anual del periodo. De esta manera se hará una comparación entre los tres países débiles económicamente elegidos, la cual nos permitirá hacer a su vez, una comparación entre los tres bloques económicos elegidos, para intentar valorar los alcances de la Integración Económica en éstos, relativos al beneficio de los países débiles económicamente pertenecientes.

Resultados de acuerdo con la Hipótesis.

Entonces tenemos que respecto a la hipótesis de este trabajo la cual es: “Los países menos desarrollados económicamente pertenecientes a bloques económicos tienen más beneficios económicos dependiendo del grado de evolución del bloque económico al que pertenecen”, los resultados finales a confrontar como evidencia, específicamente los de los indicadores de la

producción elegidos y mencionados para validar la hipótesis fueron:

En materia de crecimiento económico, en la UE que es el bloque económico con mayor grado de integración económica, Grecia creció a una tasa de 1.08% promedio anual perteneciendo al bloque de 1981 a 1991, la cual fue inesperadamente la tasa más baja de las tres. En el MERCOSUR que es el bloque económico con un grado de integración económica medio, Paraguay creció a una tasa de 1.65% promedio anual perteneciendo al bloque de 1991 a 2001, la cual fue esperadamente la tasa intermedia de las tres. En el TLCAN que es el bloque económico con menor grado de integración económica, México creció a una tasa de 2.57% promedio anual perteneciendo al bloque de 1994 a 2004, la cual fue inesperadamente la tasa más alta de las tres.

En materia de crecimiento de la productividad, en la UE, que es el bloque económico con mayor grado de integración económica, Grecia creció a una tasa de 0.41% promedio anual perteneciendo al bloque de 1981 a 1991, la cual fue esperadamente la tasa más alta de las tres. En el MERCOSUR, que es el bloque económico con un grado de integración económica medio, tenemos que Paraguay decreció a una tasa de -2.84% promedio anual perteneciendo al bloque de 1991 a 2001, la cual fue inesperadamente la tasa más baja de las tres. En el TLCAN, que es el bloque económico con menor grado de integración económica, México creció a una tasa de 0.30% promedio anual perteneciendo al bloque de 1994 a 2004, la cual fue inesperadamente la tasa intermedia de las tres.

Podemos observar que, en materia de crecimiento económico, la lógica en estos resultados no se cumple, pues los resultados obtenidos fueron en su mayoría contrarios a la lógica de la evolución de la integración económica: el resultado de Grecia fue contrario, el resultado de Paraguay fue concordante y el resultado de México fue contrario.

Podemos observar que en materia de crecimiento de la productividad, la lógica en estos resultados se cumple parcialmente, pues los resultados obtenidos, si bien fueron en su mayoría contrarios también a la lógica de la evolución de la integración económica, fueron concordantes en el país perteneciente al bloque económico más evolucionado, el cual corrobora en su caso, la lógica de la integración económica: el resultado de Grecia fue concordante, el resultado de Paraguay fue contrario y el resultado de México fue contrario también.

Se tiene que tomar en cuenta que otros factores económicos ajenos a la integración económica como la magnitud de las economías tanto de los de los países fuertes como débiles económicamente, el desarrollo económico alcanzado en ciertos rubros de sus economías individuales, la cercanía o lejanía de los mercados, etc., pudieron haber influenciado estos resultados, pues observamos que en ambos indicadores económicos elegidos para dar validez a la hipótesis de este trabajo, solo uno de sus tres resultados, salió concordante.

En conclusión final, sin embargo, si se toma en cuenta que la tasa de Crecimiento de la Productividad es incidente o influyente en la tasa de Crecimiento Económico, es decir la tasa de Crecimiento Económico depende de la tasa de Crecimiento de la Productividad y no al revés, y en este caso, Grecia de la Unión Europea salió en su resultado concordante respecto de la tasa de Crecimiento de la Productividad, se da aceptación a la hipótesis de este trabajo, ya que en el caso de Grecia en el largo plazo dicha tasa de Crecimiento de la Productividad, aunada a las características de nivel de integración económica más alto del bloque económico al que pertenece, podrían acrecentar la tasa de Crecimiento Económico y por tanto, ayudar a encaminar la economía de Grecia a una mejora de su estado económico en general o inclusive, posteriormente, a un posible desarrollo económico. En el caso de México del TLCAN, su resultado, aun siendo una tasa de Crecimiento de la Productividad mayor que la de Paraguay, pero menor que la de Grecia, siempre tuvo un nivel de integración económica bajo en el bloque económico que perteneció, sin posibilidades de desarrollarse por medio de la integración económica, por las cuestiones políticas e inesperadas que surgieron y obstaculizaron su evolución. En el caso de Paraguay del MERCOSUR, su resultado, aun siendo una tasa de Crecimiento de la Productividad negativa, en el largo plazo con su nivel de integración económica medio, podría tener una oportunidad de convertir dicha tasa en positiva e incrementar su tasa de Crecimiento Económico y llegar a una posible mejora de su economía en general y por ende, aspirar a un futuro desarrollo económico, que por ejemplo México no hubiese tenido de seguir en un nivel de integración económico básico en el TLCAN, no al menos por la vía de la integración económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias Bibliográficas.

- 1-Anuario (1974). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.
- 2-Anuario (1982). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.
- 3-Anuario (1992). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.
- 4-Anuario (1993). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.
- 5-Anuario (1995). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.
- 6-Anuario (2005). *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional.
- 7-Appleyard, D. R., y Field, A. J. Jr. (2003). *Economía Internacional*. Colombia: McGraw Hill.
- 8-Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA.
- 9-Berumen, S. (2002). *Economía Internacional*. México: Continental.
- 10-Carbaugh, R. (2004). *Economía Internacional*. México: Thomson.
- 11-De Sierra, J. (2001). *Los Rostros del MERCOSUR*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- 12-González, F. (1997). *La Integración y sus Instituciones: los casos de la Comunidad Europea y el Mercosur*. Buenos Aires, Argentina: Ciudad Argentina.
- 13-Martínez, J. y Vidal, J. M. (2001). *Economía Mundial*. España: McGraw Hill Interamericana.
- 14-Roy, J., Lladós, J. M. y Peña, F. (2005). *La Unión Europea y la Integración Regional: Perspectivas comparadas y lecciones para las Américas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Tres de Febrero.

15-Vidal, G. (2001). *México y la Economía Mundial, Análisis y Perspectivas*. México: UAM.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

Informes consultados en línea:

1-Protocolo de Ouro Preto. (1994). *Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del Mercosur*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/ourop/ourop_s.asp

Referencias en línea:

1-Heston, A., Summers, R. y Aten, B. (Agosto 2009). *Centro para Comparaciones Internacionales de la Producción, Ingreso y Precios, Penn World Table Versión 6.3*. Pensilvania, Estados Unidos: Universidad de Pensilvania. Recuperado de <https://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt/>

2-Official website of the European Union. (2018). *European Union*. Brussels, Belgium. European Commission. Recuperado de https://www.europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies_es

3-The Observatory of Economic Complexity. (2010-2019). *OECD*. Cambridge Massachusetts E.U. Institute of Technology Media Lab. Recuperado de:

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/gbr/>

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/grc/>

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/bra/>

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/pry/>

4-Tratado de Libre Comercio de América de Norte. (2013). *TLCANhoy.org*. México, Estados Unidos y Canadá. Gobiernos México, Estados Unidos y Canadá. Recuperado de http://www.tlcanhoy.org/about/default_es.asp

5-Yearbook (2005). *International Merchandise Trade Statistics*. United States: United Nations. Recuperado de <https://comtrade.un.org>

ANEXO

Anexo.

Formulas Tasa de Crecimiento Económico, Productividad y Tasa de Crecimiento de la Productividad.

Estas son las fórmulas de los indicadores productivos, de las cuales 2 fueron elegidas, para la realización de la evidencia en este trabajo:

Formula Tasa de Crecimiento Económico (tasa bruta no utilizada).

$$1) \left(\left(\frac{PIB \text{ Final}}{PIB \text{ Inicial}} \right) - 1 \right) \times 100$$

Formula Tasa de Crecimiento Económico Promedio Anual del Periodo.

$$2) \left(\left(\left(\frac{PIB \text{ Final}}{PIB \text{ Inicial}} \right)^{\frac{Periodo=1}{\text{Número de años del periodo}}} \right) - 1 \right) \times 100$$

Formula Tasa de Productividad del Trabajo de un país, medida en dólares producidos por trabajador anualmente (no utilizada en este trabajo pues la productividad fue consultada).

$$3) \frac{PIB}{Población \text{ Económicamente Activa}}$$

Formula Tasa de Crecimiento de la Productividad (tasa bruta no utilizada).

$$4) \left(\left(\frac{Productividad \text{ Final}}{Productividad \text{ Inicial}} \right) - 1 \right) \times 100$$

Formula Tasa de Crecimiento de la Productividad Promedio Anual del Periodo.

$$5) \left(\left(\frac{\text{Productividad Final}}{\text{Productividad Inicial}} \right)^{\frac{\text{Periodo}-1}{\text{Número de años del periodo}}} - 1 \right) \times 100$$

