

## **LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN COMO UN ESTÍMULO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO: LOS CASOS DE BRASIL, ESPAÑA Y MÉXICO**

Mtro. Alejandro José Comparán Ferrer  
Departamento de Economía  
Universidad de Guadalajara

### **RESUMEN**

El presente trabajo contribuye al debate de los tratados de libre comercio como una opción al desarrollo y crecimiento de los países de América Latina, pretendo comprobar que los tratados de libre comercio han contribuido más a la penuria de nuestros países que al desarrollo de los mismos, por lo tanto se realiza una comparación entre bloques comerciales y países miembros, como son los casos: del MERCOSUR y Brasil; la UE y España; y el TLCAN y México.

### **INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo abre un espacio para debatir sobre la contribución que tienen los tratados de libre comercio en el desarrollo y crecimiento económico de muchos de los países de América Latina, puesto que a partir de los años 1990's vinieron promoviendo las alianzas estratégicas para que muchos de nuestros países se integraran en bloques económicos, como ha sido el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el caso de Chile con Estados Unidos y actualmente ha sido el caso del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA), que inició durante el año 2006 y donde a la fecha no se han observado más que críticas de orden político y económico, abriendo un amplio debate sobre los beneficios y las desventajas que aporta la aplicación de dicho tratado. Se han promovido en la mayoría de nuestros países las alianzas de tratados de libre comercio y los gobiernos de nuestras naciones están convencidos que sólo podremos llegar al desarrollo y al crecimiento económico mediante la firma de tratados comerciales.

los TLC... poseen una serie de características básicas entre las que se destacan el mantenimiento de asimetrías comerciales y productivas, liberalización de flujos de capitales, impiden el establecimiento de coordinaciones productivas, avanzan sustancialmente en temas no-comerciales tales como las capacidades de

regulación estatal, medidas de migración, etc... A pesar de presentarse como acuerdos comerciales, las cuestiones “meta-comerciales” pasan a ocupar la médula de esos convenios y generan medidas vinculantes que erosionan las capacidades del Estado-Nación (Gudynas, 2004: 43)

Así podemos ver que en la actualidad América Latina esta involucrada en una serie de tratados que no han fructificado, como lo ha sido el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), donde Brasil defendió condiciones para la agricultura y la industria llegando a imposibilitar un acuerdo. Existen varios países de Latinoamérica que están negociando tratados de libre comercio en forma bilateral, como son el caso de Panamá, Perú, Colombia y Uruguay, este último integrante del MERCOSUR y donde los demás países de este bloque comercial no están de acuerdo en su firma, ya que esta de por medio Estados Unidos, además se han venido firmando acuerdos de complementación económica que prevén el establecimiento de zonas de libre comercio, entre estos están: Chile-Colombia, Bolivia-México, Chile-Ecuador, Colombia-México-Venezuela, MERCOSUR-Chile, MERCOSUR-Bolivia, Chile-Perú, Chile-México, MERCOSUR-Perú, MERCOSUR-Colombia-Ecuador-Venezuela y México-Uruguay. Además del MERCOSUR, esta la Comunidad Andina (CAN) y la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), cada una de ellas conforma su propio parlamento y donde están involucrados casi todos los países de América Latina y el objetivo de las tres es buscar la integración latinoamericana.

En el presente análisis se tratará de dar a conocer algunos indicadores que esclarezcan el panorama general y dar a conocer cuántos de estos países en sus respectivos bloques comerciales se han desarrollado homogéneamente y qué tanto han crecido para beneficio de su población. Para ello se examinarán algunos indicadores como son: PIB nominal, Inflación y por último el PIB Nominal per cápita y el PIB per cápita de paridad de poder de compra (PPP).

Tentativamente manejaré la hipótesis en donde los procesos de integración se están dando como parte fundamental del desarrollo y en la que considero que España como los demás países de la Unión Europea se han beneficiado de esta situación ya que su crecimiento le ha permitido durante el periodo analizado, aumentar el nivel de vida

de sus ciudadanos, en los casos de Brasil y México considero que todavía están muy lejos de darles este beneficio a sus connacionales.

...un proceso de integración tiene una dimensión política, y por lo tanto, posee potencialidades que no existen en un “TLC convencional”, que va más allá del plano comercial, y que además redefinen las relaciones comerciales. El ejemplo más conocido es el de la Unión Europea (UE), pero es también el objetivo que se ha propuesto el MERCOSUR (Gudynas, 2004:43).

Por otra parte es importante señalar que España se integró a la Unión Europea en 1986 junto con Portugal, para ese entonces ya eran 12 países los que integraban la Unión Europea entonces denominada Comunidad Económica Europea. Este bloque tuvo sus inicios en los años 1950’s, por lo que se considera un bloque mucho más consolidado que el TLCAN y el MERCOSUR.

El TLCAN y el MERCOSUR son bloques comerciales más recientes que iniciaron su integración, casi en los mismos años. Nuestro país lo firmo el 17 de diciembre 1992 junto con Estado Unidos y Canadá, mismo que entro en vigor el 1 de enero de 1994; mientras que Brasil lo firmó un año antes el 26 de marzo de 1991 junto con Argentina, Paraguay y Uruguay entrando en vigor el 1 de enero de 1995. Una de las características comunes entre la Unión Europea y el MERCOSUR son que en estos bloques se permite la libre circulación de bienes y servicios e incluso ciudadanos que pueden moverse de un país a otro y la conformación de fondos estructurales para la homologación de la infraestructura, para ello en la UME se crearon las reglas de convergencia de Maastricht, que a la fecha pocos países de la UME han cumplido, mientras que en el MERCOSUR se creó, en junio del 2005, el Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM). Aunque es importante subrayar que el MERCOSUR mantiene una serie de problemas que todavía no han superado los países que la integran como son algunas barreras comerciales que han creado una serie de divergencias.

Para que su realidad no sea el producto de mezquinas luchas empresarias el Mercosur necesita reformularse. Superar la conflictividad en los llamados “sectores sensibles” demanda la creación de una estructura que reparta los

beneficios y los costos de la integración. En su defecto, seguirán prevaleciendo las disputas por los mercados y los desequilibrios comerciales subordinados a los avatares de los ciclos económicos (Scaletta, 2005:1).

Por lo que respecta a el TLCAN sólo se permite la libre circulación de bienes y servicios y hasta la fecha no cuenta con fondos estructurales que le permita homologar su infraestructura a la par que la de sus socios comerciales. Lo que ha ocasionado una clara profundización de desequilibrios económicos sobre todo en lo que respecta a nuestro país.

La gran distancia entre las promesas y la realidad, una década después, es notable. Dentro de todas las promesas quizá lo más importante para México fue la teoría de la supuesta convergencia entre los tres países, pero principalmente entre EEUU y México. Esto fue el fundamento para el anuncio del Presidente Carlos Salinas de Gortari de que México estaba a punto de entrar al primer mundo a partir del primero de enero 1994 (Carlsen, 2005:1).

Además una situación que no se pudo corregir desde la firma del TLCAN ha sido que México no ha podido diversificar sus exportaciones demuestra una completa dependencia con Estados Unidos, por lo que el TLCAN ha sido para comerciar con Estados Unidos olvidando el comercio con Canadá.

Si en 1992, dos años antes de que entrara en vigor el TLCAN, 81% de las exportaciones mexicanas tenían como destino el mercado norteamericano, al finalizar el siglo la cifra se ha incrementado ha niveles ligeramente superior a 88% que en la practica equivale a una dependencia total de Estados Unidos... El comercio con Canadá es anecdótico (Curzio, 2004: 171).

## **I. PIB NOMINAL**

El primer indicador que se analizará será el PIB nominal de los 3 primeros bloques y después la de los tres países que me interesa estudiar.

Cuadro I. PIB NOMINAL

Años	TLCAN	UE 15	MERCOSUR	MEXICO	ESPAÑA	BRASIL
1994	7,958	7,314	829	448	483	546
1995	8,267	8,621	990	279	573	704
1996	8,788	8,731	1,077	369	589	775
1997	9,372	8,324	1,133	437	560	808
1998	9,777	8,635	1,117	426	592	788
1999	10,413	8,465	848	527	599	536
2000	11,148	7,892	914	606	558	602
2001	11,494	8,281	804	654	586	510
2002	11,873	8,711	581	648	660	461
2003	12,506	10,583	652	632	843	505
2004	13,405	12,138	777	676	993	605
2005	14,753	13,585	929	839	1,142	731
2006	15,534	14,105	992	861	1,347	774
2007	16,444	14,595	1,065	880	1,608	832

Fuente: THE ECONOMIST, INEGI y OCDE.

Cifras en miles de millones de USD dólares.

Al respecto, podemos visualizar que el bloque comercial que mayor PIB ha realizado durante el periodo analizado de catorce años que comprende este estudio es el del TLCAN, en promedio anual su PIB nominal estuvo por arriba de los 11.5 billones de dólares, mientras que la Unión Europea fue casi de 10 billones de dólares, representando el 86.5% del PIB del TLCAN. Sobre este asunto aquí se puede constatar que los dos bloques comerciales tienen hasta la fecha la producción mundial más importante; en primer orden la del TLCAN encabezada por Estados Unidos con casi 9.1 billones de dólares en promedio anual, esto es Estados Unidos representa el 88.2 % del TLCAN, Canadá el 7 % y México el 5 %; mientras que el PIB de la Unión Europea lo encabezan los cuatro países más importantes como son Alemania, Francia, Reino Unido e Italia con el 72 % del PIB nominal de la región, solamente enumerando a los 15 países y no a los 27 que ahora comprenden la Unión Europea, es decir, además de los mencionados arriba, estarían también: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, España, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Suecia, con una contribución todavía baja, pero que cada día empieza a ser de gran relevancia como es el caso de España, que si la incluimos dentro de los primeros 5 países, el PIB nominal alcanza el 79 % del PIB de los quince países de la UE.

Con respecto al MERCOSUR se observa que los países que integran este bloque comercial son los más débiles económicamente puesto que su promedio anual apenas alcanza los 908 mil millones de dólares o el 7.9% del total del TLCAN o el 9% del total de la Unión Europea, aquí el país más fuerte es Brasil en cuanto a PIB se refiere contribuye con el 72 % del total del MERCOSUR, Argentina con el 25 %, Uruguay con el 2 % y Paraguay lo hace con apenas el 1 % del total de la región.

Cuadro II PIB Nominal

AÑOS	TLCAN Promedio Anual	MEXICO Promedio Anual	UE 15 Promedio Anual	ESPAÑA Promedio Anual	MERCOSUR Promedio Anual	BRASIL Promedio Anual
1994-2007	11,049	558	9,999	746	908	655
1994-2000	9,389	442	8,283	566	987	680
2001-2007	12,709	674	11,714	927	829	631

Fuente: Elaboración propia, con datos The Economist

Cifras en miles de millones de USdólares.

Si observamos el cuadro II, podemos observar que durante 1994 a 2007, España fue el país que más creció durante este periodo, pasando de un promedio anual durante los últimos catorce años, de un PIB Nominal de \$746 mil millones de dólares a \$927 mil millones durante el período de 2001 a 2007, es decir, creció un 24 % por arriba de su promedio anual durante los últimos siete años.

México fue el segundo país que siguió en crecimiento de su PIB nominal, durante el mismo periodo comprendido. México pasó de un PIB nominal de \$558 mil millones de dólares en promedio anual a \$674 mil millones, es decir, 21% por arriba de su promedio anual de los últimos siete años.

El caso de Brasil es el más débil económicamente, ya que más que haya crecido tuvo una disminución significativa, puesto que su PIB nominal durante este periodo fue

de \$655 mil millones de dólares, si lo comparamos con los últimos siete años observamos que su PIB nominal disminuyó a \$631 mil millones de dólares, es decir tuvo una disminución del 4 %. Ahora este indicador no nos puede inducir correctamente a un análisis más completo si no conocemos lo que pasó con la inflación de cada uno de los bloques y de los países.

## II. INFLACIÓN

El cuadro III nos muestra que la inflación en el TLCAN fue más elevada que en la UE de los 15, esto se debe a que en México en los primeros años del periodo analizado fue más alta que la de sus socios comerciales y por esto se distorsiona la del TLCAN, pero si sacamos a México, el promedio de inflación sería muy similar a la de los países de la UE. Así vemos que la Inflación del TLCAN su promedio durante 1994-2007 ascendió a 5.4% anual y vino disminuyendo su promedio durante el periodo de 2001-2007 a 3.1% anual.

El caso de la UE de los 15, podemos observar que tuvo un comportamiento mucho más estable que la del TLCAN, el promedio fue de 2.4% anual durante los catorce años y todavía disminuyó a 2.3% en promedio anual durante los últimos siete años, lo que significa que su PIB nominal estuvo muy cerca de su PIB real, fue el caso de Estados Unidos y de Canadá, pero no el de México, aunque durante los últimos años se acercó mucho a su PIB real.

El caso del MERCOSUR es mucho más problemático pues Brasil fue el que mayor inflación presentó de todos los cuatro países, solamente durante el año de 1994 presentó una inflación por abajo del 1000%, lo que elevó mucho este indicador en este bloque comercial. Lo importante de todo es que el mismo Brasil ha trabajado muy arduamente en ir disminuyéndola, pues pasó de 1994-2007 al periodo de 2001-2007 de una inflación de 73% al 7.4% en promedio anual.

### CUADRO III INFLACION PROMEDIO ANUAL

	1994-2007 Promedio %	1994-2000 Promedio %	2001-2007 Promedio %
TLCAN	5.4	7.8	3.1
UE 15	2.4	2.5	2.3
MERCOSUR	25.6	42.2	9.0
MEXICO	11.9	19.2	4.7
ESPAÑA	3.2	3.2	3.2
BRASIL	73.0	138.6	7.4

Fuente: Elaboración propia, con datos The Economist.

No obstante que Brasil disminuyó la inflación significativamente, todavía sigue siendo más elevada que la de España y México. Por lo que es un hecho que el PIB real tanto de Brasil y México fue más bajo que el de España. España por la baja inflación que presentó durante todo el periodo estudiado, tuvo un PIB real mucho más cercano a su PIB nominal.

Un indicador que nos puede ayudar a entender más claramente esta situación es el estudio del PIB per cápita. Puesto que nos puede apoyar en comprender qué tanto el crecimiento del PIB nominal y de la inflación mejoraron el nivel de vida de cada uno de los ciudadanos que habitan estos países.

### III. PIB PER CÁPITA

El análisis del PIB per cápita nos ayudará a entender que tanto ha contribuido a mejorar el poder de compra de los habitantes que conforman los países estudiados en cada uno de los bloques comerciales.

Comenzando por los principales países que conforman el MERCOSUR que son los casos de Argentina y Brasil, podemos observar que el comportamiento del PIB per cápita desde la visión de el PIB nominal y del PIB per cápita visto desde la paridad de poder de compra (PPP) muestran ciertas similitudes, aunque el primero lo analiza con el dinero nominal que obtiene la gente en el transcurso de un año, y el segundo supone que

muchos de los bienes que se comercializan en cada país la mayoría son bienes que se comercializan en forma global, pero existen muchos bienes que no son fabricados y comercializados en forma global y que se trata solamente de bienes que son conocidos localmente y por lo tanto, los precios de estos bienes no son comparables con los precios de los bienes globales. Y que desde mi punto de vista esta situación presenta un sesgo en su medición. Ahora bien, el PIB nominal per cápita siempre en los países emergentes es menor que el PIB visto de la PPP y muchas veces lo que nos muestra es que la moneda de estos países se encuentra apreciada con respecto al dólar americano que es el que rige la PPP puesto que el dólar sigue siendo la moneda que domina el comercio mundial.

Esta situación ha provocado que muchos bienes de importación sean más accesibles a los habitantes de los países emergentes que los propios bienes fabricados a nivel local, favoreciendo más la adquisición de los bienes globales que la adquisición de los bienes nacionales.

No es así en el caso de los países desarrollados, pues ellos se defienden contra la apreciación de sus monedas en relación al dólar, dando cabida a sus propias empresas tanto nacionales como transnacionales o multinacionales que pueden tener la capacidad de vender sus productos localmente a precios muy competitivos sin desplazar o cerrar sus empresas locales. Es por esto que en muchos de estos países el PIB nominal per cápita suele ser mayor al PIB per cápita visto desde la PPP.

Así continuando con los países del MERCOSUR vemos que no obstante que Brasil tiene el mayor PIB nominal de la región, su PIB nominal per cápita ha sido menor que el de Argentina. Así observamos que el PIB nominal de Brasil fue de 3,482 dólares por habitante en 1994, mientras que el de Argentina ascendió a \$7,500 dólares, es decir, representó más de dos veces el de Brasil. Para el año 2006 siguió siendo mayor el de Argentina con \$4,861 dólares por habitante contra \$4,213 del de Brasil, en este caso Brasil se ha venido acercando cada vez más al PIB per cápita de Argentina. Ahora bien, visto desde el punto de vista del PIB per cápita de la PPP la tendencia de este es muy similar a la del PIB nominal per cápita.

El caso de México como integrante de los países del TLCAN, ha superado a Argentina y rebasado a Brasil. Si lo observamos desde el punto de vista del PIB nominal per cápita, México tuvo en 1994 un PIB per cápita de \$4,961 dólares por habitante incrementándolo para el 2006 a \$8,016 dólares por habitante. Es decir, casi 2 veces el de Brasil y 65% más que el de Argentina. Curiosamente visto desde el PIB de PPP, el comportamiento de Argentina ha sido mayor que el de México. (Véase cuadro IV).

Analizando a España como miembro de la UE, en relación a los países Latinoamericanos más arriba estudiados, podemos percibir que su crecimiento ha sido insólito, pues España en 1994, tuvo un PIB nominal per cápita por arriba de los \$12,300 dólares y para 2006 este ascendió a \$24,922 dólares, más de cinco veces el de Argentina y Brasil y más de tres veces el de México. El caso de Irlanda como otro miembro de la UE es asombroso puesto que este país en el mismo periodo analizado superó a España en PIB nominal per cápita incluso rebasó a Estados Unidos durante el periodo de 2006.

CUADRO IV PIB PER CÁPITA

	1994 NOMINAL	1994 PPP	2000 NOMINAL	2000 PPP	2006 NOMINAL	2006 PPP
ARGENTINA	7,500	11,017	7,676	12,378	4,861	12,046
BRASIL	3,482	6,409	3,539	7,637	4,213	9,082
MEXICO	4,961	7,349	6,066	8,848	8,016	11,809
ESPAÑA	12,321	15,000	14,135	20,350	24,922	28,359
IRLANDA	15,714	16,282	25,000	28,158	51,905	40,714
USA	26,849	26,849	34,812	34,812	44,071	44,071
CANADA	15,103	21,758	23,615	28,893	35,583	36,813
ALEMANIA	25,063	21,251	23,159	25,212	38,970	32,343
FRANCIA	23,494	20,501	22,121	25,825	38,091	31,973
R. UNIDO	17,979	19,051	24,414	25,178	40,445	33,341
ITALIA	17,744	19,772	18,700	24,731	33,218	29,424

Fuente: Elaboración propia, con datos The Economist.

Cifras en US dólares.

Los demás países que integran a la UE de los 15, se trata de países desarrollados como es el caso de Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, mismos que han tenido un comportamiento muy similar al de Estados Unidos quien es el país que marca el ritmo a nivel mundial. Y que durante mucho tiempo es el país donde su moneda ha ejercido el mayor poder de compra en todo el planeta.

En el cuadro V, podemos analizar el PIB nominal per cápita, su comportamiento en números relativos fue muy favorable para los países de la UE, como son los casos de España y de Irlanda, pues en 1994, representaron el 46% y el 59% respectivamente en relación al de Estados Unidos, para el 2006 su crecimiento representó el 57% y el 118% respectivamente con respecto al de Estados Unidos, es decir, estos países se han acercado cada vez más al de Estados Unidos, aunque para 2006, Irlanda lo ha rebasado.

El caso de Argentina, es muy claro pues durante el periodo analizado se observa que ha venido descendiendo significativamente, puesto que en 1994, el PIB nominal per cápita fue de 28% con respecto a Estados Unidos y pasó en 2006, sólo representó el 11% del de Estados Unidos.

Los casos de Brasil y México con respecto al PIB nominal per cápita se observa que no crecieron, el caso de Brasil incluso ha descendido muy levemente y el de México se ha mantenido. Así se puede distinguir que durante 1994, el PIB nominal per cápita fue de 13% y 18% respectivamente, y para el 2006, el PIB nominal per cápita de Brasil bajó a 10% y el de México se mantuvo en 18%, con respecto con Estados Unidos. Esto es mientras España e Irlanda se acercan más al PIB nominal per cápita de Estados Unidos y los casos de Brasil y México ni siquiera han despejado. Brasil incluso se ha estancado y no ha podido levantarse.

## CUADRO V PIB PER CÁPITA CRECIMIENTO PORCENTUAL

	1994 NOMINAL	1994 PPP	2000 NOMINAL	2000 PPP	2006 NOMINAL	2006 PPP
ARGENTINA	28	41	22	36	11	27
BRASIL	13	24	10	22	10	21
MEXICO	18	27	17	25	18	27
ESPAÑA	46	56	41	58	57	64
IRLANDA	59	61	72	81	118	92
USA	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia.

## CONCLUSIONES

Al respecto podemos concluir que con el estudio de los tres indicadores arriba analizados, podemos notar que solamente España como miembro de la UE de los 15 ha tenido una mejora en el nivel de vida de sus ciudadanos al observar que su PIB nominal ha tenido un crecimiento consistente y al relacionarlo con la inflación se demuestra la hipótesis que al principio del análisis se planteó, puesto que el comportamiento del PIB nominal fue casi igual a su PIB real y donde el PIB nominal per cápita ha tenido una mejora muy significativa, puesto que su PIB per cápita se acerca mucho al de Estados Unidos que es el que marca la pauta a nivel mundial.

Los casos de Brasil y México nos demuestran que con la inflación que tuvieron durante los primeros siete años sobre todo la de Brasil fue sumamente elevada 139% en promedio anual y en menor grado la de México 19%, lo que ocasionó que el PIB real fuera más bajo que su PIB nominal. Aunque esta situación mejoró durante los últimos siete años, pues el promedio de inflación bajó en Brasil a 7.4% en promedio anual y en México fue de 4.7% durante el mismo periodo; aún esta situación no mejoró la distribución de su PIB Nominal que para estas fechas se acercó más a su PIB real. Pero sin embargo no fue suficiente para elevar el PIB per cápita, prácticamente no se movió, incluso el PIB per cápita de Brasil se estancó, por lo que su distribución con respecto a su población fue el más bajo de los tres países analizados. Al respecto, se podría

concluir que no basta firmar acuerdos de libre comercio para poder progresar y crecer económicamente. Es claro que se deben de encontrar los caminos idóneos, para hallar el crecimiento y el desarrollo económico de nuestros países, tanto el MERCOSUR para Brasil y el TLCAN para México no han sido un medio en la solución de sus problemas económicos.

## **BIBLIOGRAFIA**

Carlsen, Laura (2005), “Balance del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en México: el mito de la convergencia” (URL: [www.ircamericas.org](http://www.ircamericas.org) ), 23/08/2005.

Curzio, Leonardo, “La integración en Norteamérica y la experiencia de Europa” en “La Unión Europea y el TLCAN” Roy, Joaquín, et al, Ed. UNAM, México, 2004, 583 p.

Scaletta, Claudio (2005), “Superar las disputas comerciales demanda una nueva integración”.

(URL: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-50853.html>), 10/05/2005.

Gudynas, Eduardo (2004), “Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración”

(URL:<http://www.integracionsur.com/americalatina/GudynasDesafiosTLCsQuito2004.pdf>), 24/04/2008.