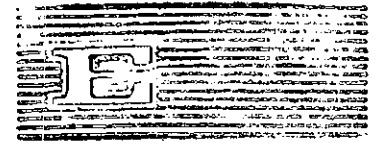


NACIONES UNIDAS

CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/882

15 de marzo de 1971

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Decimocuarto período de sesiones

Santiago de Chile, 27 de abril al 8 de mayo de 1971

EL COMERCIO EXTERIOR Y LA POLITICA COMERCIAL DE LOS PAISES  
DEL CARIBE DE HABLA INGLESA

Documento de información



INDICE

	<u>Página</u>
I. EVOLUCION DEL INTERCAMBIO, 1950 A 1969 .....	1
1. Introducción .....	1
2. Evolución de las exportaciones .....	2
3. Evolución de las importaciones .....	14
4. Dirección del comercio .....	17
II. LA POLITICA COMERCIAL .....	29
1. Participación de los países del Caribe en el sistema preferencial de la Comunidad Británica .....	29
2. Arreglos preferenciales en favor de los países del Caribe .....	36
3. Aspectos relacionados con el sistema de preferencias generales .....	43
4. Aspectos relacionados con el ingreso del Reino Unido a la CEE .....	46
5. El problema de las preferencias especiales y las preferencias inversas .....	52
6. La expansión del comercio con otros países latinoamericanos .....	56
7. Orientación general de la política comercial .....	59
8. Políticas de promoción de las exportaciones .....	64
9. La cooperación económica y la integración regional ....	65



## I. EVOLUCION DEL INTERCAMBIO, 1950 A 1969

### 1. Introducción

Dentro de la relativa diversidad que presentan los distintos países del área geográfica latinoamericana, los países del Caribe forman un grupo que tiene ciertas características comunes y cuyo desarrollo se ha realizado en un medio económico-social diferente de los demás. En efecto, los países del Caribe alcanzaron su independencia política en años relativamente recientes <sup>1/</sup> y sólo entonces alcanzaron plena autonomía para la conducción de sus relaciones comerciales, aunque durante algunos años antes habían ido adquiriendo diversos grados de autonomía en asuntos de política y administración internas. Al convertirse en Estados independientes, los países del Caribe adquirieron también el carácter de miembros de la Comunidad Británica, sin que ello significara cambios sustantivos en el sistema de relaciones comerciales preferenciales establecido en la Conferencia Económica de Ottawa de 1932.

La evolución del intercambio de los países del Caribe, en los períodos previo y posterior a su independencia, ha transcurrido, así, en el marco institucional creado por los acuerdos que configuran la Comunidad Británica, en el que los países en desarrollo tienen fundamentalmente el papel de proveedores de bienes primarios (a los cuales se conceden algunas ventajas arancelarias y no arancelarias), mientras que deben, a su vez, otorgar un tratamiento preferencial a las importaciones de bienes industriales de los países desarrollados.

Aunque la orientación de la política económica general de los países del Caribe ha tendido a enfrentar algunos problemas comunes a todas las naciones en desarrollo (estímulos al esfuerzo de industrialización, expansión y diversificación del sector exportador, crecimiento más rápido del producto nacional, etc.), las medidas y políticas adoptadas han mantenido casi intacto el sistema de relaciones comerciales heredado del reciente pasado colonial.

---

<sup>1/</sup> Jamaica y Trinidad-Tabago a mediados de 1962; Barbados y Guyana hacia fines de 1966.

No cabría desconocer, sin embargo, que el curso de ciertos acontecimientos internacionales está llevando a los países del Caribe a plantearse, relativamente a corto plazo, la necesidad de introducir algunos cambios sustantivos en aquel sistema de relaciones comerciales, tanto para eliminar los puntos de conflicto que pueden surgir con las políticas encaminadas a acelerar su desarrollo económico, como para contribuir plenamente a que se logre un ordenamiento más equitativo de los intercambios comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo.

## 2. Evolución de las exportaciones

Las exportaciones totales de los países del Caribe en conjunto alcanzaron un ritmo de crecimiento del 8 % anual en el período 1950 a 1969. Individualmente, sin embargo, se advierte una diferencia muy marcada entre la tasa de crecimiento alcanzada por Barbados, de sólo 4 % anual, y la de los otros tres países que lograron niveles más satisfactorios de expansión. Se observa igualmente que el crecimiento de las exportaciones registró dos fases muy diferentes entre sí: en el lapso 1950-52 a 1960-62 las de Guyana, Jamaica y Trinidad-Tabago alcanzan las más altas tasas de expansión, pero en los siete años siguientes disminuye notablemente el ritmo de crecimiento; las exportaciones de Barbados, por lo contrario aumentaron en una proporción muy baja en el primer período indicado y mejoraron en los últimos siete años, superando ligeramente las de los tres países restantes (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

	PAISES DEL CARIBE: VALOR MEDIO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES					
	<u>Millones de dólares</u>			<u>Tasas de crecimiento</u>		
	1950-52	1960-62	1967-69	1960-62 1950-52	1967-69 1960-62	1967-69 1950-52
Barbados	20	26	39	2.6	5.9	4.0
Guyana	37	86	115	8.8	4.2	6.9
Jamaica	49	176	237	13.7	4.3	9.7
Trinidad-Tabago	121	326	458	10.4	5.0	8.1
Total 4 países	227	614	849	10.5	4.7	8.0

Fuente: Handbook of international trade and development statistics, United Nations Publication N° E/F 69.II.D.15; Naciones Unidas Monthly Bulletin of Statistics.

/Destaca especialmente

Destaca especialmente en este grupo de países, la elevada tasa de crecimiento alcanzada por las exportaciones de Jamaica durante el decenio de 1950. Al comienzo de ese período se iniciaron las exportaciones de bauxita y alúmina, cuya producción aumentó en forma acelerada en los años siguientes. En efecto, mientras que en 1953 la producción de bauxita ascendía a 1.2 millones de toneladas, por 1960 había alcanzado ya 5.8 millones de toneladas y en 1969 a 9 millones de toneladas. El rápido desarrollo de estas exportaciones no sólo dio un gran dinamismo al sector exportador sino que modificó considerablemente la composición de las exportaciones, que anteriormente estaban constituidas - en más de un 90 % - por productos agrícolas. Tuvo como efecto también un cambio en la importancia relativa de los mercados externos, al reducir el alto grado de dependencia del mercado del Reino Unido y aumentar las exportaciones a los Estados Unidos y Canadá.

La favorable expansión de las exportaciones de Trinidad-Tabago está vinculada también a un producto particular, en este caso el petróleo y sus derivados. A esa expansión contribuyeron tanto el crecimiento de la producción interna como, en mayor medida, las importaciones de petróleo crudo desde Colombia y Venezuela para ser tratado en las refinerías locales. Las dificultades de abastecimiento desde el Medio Oriente durante la crisis de Suez en 1956 brindaron una coyuntura muy favorable para la expansión de las exportaciones desde Trinidad-Tabago, como se advierte por el incremento anual de 10.4 % que registraron las exportaciones totales de ese país en el decenio de 1950. La disminución de esa tasa de crecimiento en los años más recientes refleja las condiciones más competitivas existentes en el mercado internacional de los productos del petróleo, que incluso han obligado a algunos de los grandes exportadores mundiales a regular su producción.

La expansión de las exportaciones de Guyana, aunque ligeramente inferior a la de los dos países ya mencionados, también se concentró principalmente en la primera parte de dicho decenio y estuvo determinada por incrementos en la producción de arroz, azúcar y bauxita.

La negociación de un Acuerdo Regional sobre el Arroz, en 1956, por el que Guyana se convirtió en principal abastecedor de este producto en el área del Caribe, dio inicialmente un gran impulso a tales exportaciones,

/hasta que

hasta que el aumento de la producción interna en algunos de esos territorios y países ha rebajado sus importaciones, lo que ha obligado a buscar nuevos mercados para este producto.

En el curso del período 1962-69 el ritmo de crecimiento de las exportaciones de los tres productos citados disminuyó considerablemente, lo que se reflejó en la menor tasa de expansión de las exportaciones totales con respecto a la alcanzada en los diez años anteriores.

Las exportaciones de Barbados fueron las que crecieron con más lentitud dentro del grupo de los países del Caribe. En el período 1950-52 a 1960-62, la tasa anual de crecimiento fue solamente de 2.6 % situación que contrasta agudamente con la de los otros tres países. La elevada importancia que tiene el azúcar en las exportaciones de Barbados (más del 60 % de las exportaciones totales en los años recientes), explica en gran parte la insatisfactoria evolución del sector externo de este país, ya que en el curso de ese período no se registró una tendencia de aumento en la producción azucarera.

Entre 1962 y 1969 mejoró sustancialmente la tasa de crecimiento de las exportaciones totales, influidas principalmente por un fuerte crecimiento de las reexportaciones y por la aparición de algunos productos nuevos de exportación. Contribuyó también, en cierta medida, la expansión de las exportaciones de azúcar por la apertura del mercado de los Estados Unidos, al cual no tenían anteriormente acceso los productores de esta área. La asignación de cuotas de importación en los Estados Unidos para el azúcar de los países del Caribe no solamente amplió su mercado de exportación sino que elevó el valor medio del azúcar exportada por el nivel de precios más altos que generalmente ha prevalecido en aquel mercado en comparación con los precios existentes en virtud del Convenio del Azúcar de la Comunidad Británica.

En términos generales puede concluirse que, con excepción de Barbados, la evolución de las exportaciones totales de los países del Caribe ha sido un poco más favorable que la de muchos otros del área latinoamericana, un hecho que en parte está relacionado con las condiciones de acceso preferencial que tienen aquellos países al mercado del Reino Unido, y en parte también por el mayor dinamismo de la demanda mundial de la bauxita y los productos del petróleo con respecto a la de la mayoría de los productos agrícolas.

/Un breve



Un breve examen de la composición de las exportaciones por principales productos muestra, en efecto, que el crecimiento de aquéllas ha descansado básicamente en unos pocos productos tradicionales y que solamente en los años recientes comienzan a registrarse algunos renglones nuevos de exportación. Estos últimos serían los primeros resultados de algunas medidas adoptadas en materia de promoción de las exportaciones, aspecto que se examinará más adelante.

Por lo demás, el grado de concentración de las exportaciones de los países del Caribe en unos pocos productos es similar al de otras naciones de la región latinoamericana, conforme lo muestran las cifras del cuadro 2.

Cuadro 2

AMERICA LATINA: INDICES DE CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES  
POR PRODUCTOS <sup>a/</sup>

Aumento	1960	1966	Disminución	1960	1966
Guyana	54.3	55.4	Barbados	86.2	74.0
Cuba	76.6	86.4	Trinidad-Tabago	78.4	74.4
Ecuador	64.4	65.0	Jamaica	56.0	53.6
Panamá	56.1	59.2	Colombia	74.3	66.4
Rep. Dominicana	54.1	59.8	Venezuela	72.5	70.2
Honduras	51.1	53.1	El Salvador	71.2	50.0
Nicaragua	46.0	51.7	Guatemala	69.4	49.6
Argentina	30.0	32.2	Costa Rica	60.9	46.2
			Brasil	58.0	46.3
			México	27.2	24.3

Fuente: Handbook of International Trade and Development Statistics, United Nations Publication N° E/F.69.II.D.15, pág. 143.

<sup>a/</sup> El índice de concentración de las exportaciones es igual a 100 si solamente se exporta un producto y su valor disminuye con el grado de diversificación de las exportaciones. La fórmula de cálculo puede consultarse en la fuente citada.

/Las variaciones

Las variaciones que muestran los índices de concentración de las exportaciones por productos son, en la mayoría de los casos, relativamente pequeñas, en lo que probablemente influye el corto período que cubren los años que sirven de base a la comparación, así como cambios ocasionales en la participación de algunos productos. En todo caso, cabe señalar que solamente en el caso de Barbados ocurrió una disminución de cierta importancia relativa en el índice de concentración, mientras que las variaciones observadas en los otros tres países del Caribe son de escasa significación.

Corresponde señalar, en primer lugar, que en Barbados el crecimiento de las exportaciones totales ha sido superior al de las exportaciones de productos nacionales, es decir, que las reexportaciones han adquirido mayor importancia en los últimos años. (Véase cuadro 3.)

En efecto, mientras las reexportaciones representaban el 14 % del comercio exterior en el período 1958-60, esa proporción se elevó al 28 % en 1966-68.

En las exportaciones nacionales, el azúcar cruda y las melazas constituyen los productos dominantes, pese a que en los años recientes se ha reducido su participación relativa en el total. Conviene anotar, a este respecto, que la producción de azúcar de Barbados ha estado sujeta a fluctuaciones relativamente amplias, sin mostrar una tendencia definida de crecimiento, de tal modo que el mayor valor que tienen esas exportaciones en 1966-68 (y más aún en los años inmediatamente precedentes), se debe principalmente al mayor valor unitario de las exportaciones destinadas a los Estados Unidos, una vez que se redistribuyó a los países del Caribe y otros latinoamericanos la cuota que antes de 1961 se concedía a Cuba. En este sentido es útil señalar también que la participación de Barbados en el Convenio Azucarero de la Comunidad Británica y el acceso al mercado de los Estados Unidos contribuyeron a que las exportaciones de azúcar de aquel país no sufrieran las consecuencias de la severa caída de los precios que afectó a dicho producto en el área de mercado libre.

En los últimos años Barbados ha logrado desarrollar algunas exportaciones nuevas, que si bien todavía tienen escasa valoración en el total, significan el comienzo de una mayor variedad en las ventas al exterior. Entre esos nuevos productos cabe destacar los crustáceos y moluscos, la manteca y la margarina, así como algunas manufacturas de textiles.

Cuadro 3

BARBADOS: EXPORTACIONES TOTALES Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS

Secciones de CUCI	Millones de dólares		% sobre el total	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
Total general	24.9	39.6	-	-
Exportaciones nacionales	21.4	28.7	100.0	100.0
Sección 0:	19.5	24.7	91.1	86.1
Crustáceos y moluscos	...	2.8	...	9.7
Azúcar cruda	16.4	18.6	76.6	64.1
Melazas	2.4	1.9	11.2	6.6
Manteca y margarina	...	0.6	...	2.1
Sección 1:	1.3	1.8	6.1	6.3
Ron	1.3	1.7	6.1	5.9
Sección 2:	-	0.2	-	0.6
Sección 3:	-	0.3	-	0.9
Sección 4:	-	0.1	-	0.3
Sección 5:	0.5	0.3	2.3	0.9
Sección 6:	-	0.4	-	1.4
Sección 7:	-	0.3	-	0.9
Sección 8:	-	0.8	-	2.8

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics, varios números.

/Las exportaciones

Las exportaciones de Guyana tienen una base un poco más diversificada que las de Barbados, aunque de todos modos solamente tres productos (arroz, azúcar y bauxita) representan en promedio el 83 % de su comercio exterior.

En las cifras del cuadro anterior puede observarse que las exportaciones de arroz crecieron a un ritmo bastante intenso entre 1958-60 y 1966-68, mientras que en el mismo período las de azúcar experimentaron un relativo estancamiento. En realidad, tanto la producción de arroz como la de azúcar alcanzaron una alta tasa de expansión en los primeros años del decenio de 1950, pero mientras la producción de arroz continuó aumentando en el decenio siguiente, la de azúcar sufrió algunos retrocesos sin lograr superar las cifras registradas en los años precedentes. De este modo, la apertura del mercado de los Estados Unidos para las exportaciones de azúcar de Guyana (y los más altos precios obtenidos en dicho mercado), solamente permitieron contrarrestar los efectos del menor volumen de exportaciones registrado en algunos años recientes. El valor de las exportaciones de azúcar en 1966-68 fue, así, aproximadamente igual al de 1958-60, pero como en el mismo período aumentó el valor de las exportaciones de otros productos, la participación del azúcar en el valor total de las mismas se redujo de 49 a 38 %. (Véase el cuadro 4.)

El auge de las exportaciones de Guyana tuvo origen en el incremento de la producción de bauxita. El valor medio de las exportaciones de este producto se triplicó en el curso del período indicado y su participación en las exportaciones totales ascendió del 23 al 42 %, desplazando al azúcar del primer lugar. Este crecimiento de la producción y las exportaciones de bauxita ha resultado de las concesiones arancelarias y tributarias extendidas en favor de las empresas extranjeras vinculadas a esta actividad. En el sector de las industrias extractivas hay que señalar también la iniciación de las exportaciones de mineral de manganeso y el incremento en las de diamantes.

Los cambios ocurridos en la participación relativa de los tres productos más importantes en el comercio exterior de Guyana, si bien no han disminuido la proporción que tienen en conjunto en las exportaciones totales, (que alcanzó al 83 % en 1958-60 y en 1966-68), significaron al menos un cambio estructural en favor de productos como la bauxita y otros minerales, cuya demanda mundial ha mostrado en general una tendencia más dinámica y menos expuesta a fluctuaciones que la de la mayor parte de los productos agrícolas.

Cuadro 4

## GUYANA: EXPORTACIONES TOTALES Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS

Secciones de CUCI	<u>Millones de dólares</u>		<u>% sobre el total</u>	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
Total general	63.6	109.9	-	-
Exportaciones nacionales	62.7	106.8	100.0	100.0
Sección 0:	39.8	50.4	63.5	47.2
Crustáceos y moluscos	...	4.0	...	3.7
Arroz	6.4	14.0	10.2	13.1
Azúcar cruda	30.8	29.7	49.1	27.8
Melazas	...	2.1	...	2.0
Sección 1:	2.0	2.5	3.2	2.3
Ron	1.9	2.5	3.0	2.3
Sección 2:	17.7	49.6	28.2	46.4
Maderas	1.6	1.7	2.6	1.6
Bauxita	14.6	45.0	23.3	42.1
Manganeso	-	2.5	-	2.3
Sección 3:	-	-	-	-
Sección 4:	-	-	-	-
Sección 5:	0.7	0.8	1.1	0.7
Sección 6:	1.8	3.2	2.9	3.0
Diamantes	1.8	2.9	2.9	2.7
Sección 7:	0.3	-	0.5	-
Sección 8:	0.2	0.2	0.3	0.2

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics, (varios números).

Como se indicó anteriormente, las exportaciones de Jamaica registraron la tasa más alta de crecimiento dentro del grupo de los países del Caribe, particularmente en el curso del decenio de 1950. Es también el país que exhibe un mayor grado de diversificación de las exportaciones, no obstante

/que solamente

que solamente tres productos, el azúcar, los bananos y la bauxita (incluyendo la alúmina), suministran la mayor parte de los ingresos de exportación. Entre 1958-60 y 1966-68 el valor de las exportaciones de esos tres productos registró aumentos de diversa cuantía, siendo particularmente notables los de la bauxita y la alúmina; sin embargo, la participación relativa del azúcar en el total se redujo de 27 a 20 % entre los dos períodos indicados, mientras que la de los bananos disminuyó de 10 a 8 %. Ello se debió, como lo indican las cifras anteriores, no a una declinación de los valores de exportación, sino al más rápido aumento de los valores correspondientes a bauxita y alúmina, que en conjunto aportaron cerca del 48 % de las exportaciones totales. La expansión de estas exportaciones se ha visto apoyada por las diversas concesiones otorgadas a las empresas que controlan la producción y por la favorable evolución de la demanda externa. En el caso de los productos agrícolas (azúcar, bananos y frutas cítricas), los arreglos preferenciales existentes con el Reino Unido han garantizado las condiciones de acceso a dicho mercado a precios relativamente estables. La exportación de bananos, además, logró mejorar el valor unitario de las ventas del producto al adoptarse el embarque del mismo en cajas de cartón en vez de racimos. Las exportaciones de café y cacao, en cambio, resultaron afectadas por una baja de la producción. (Véase el cuadro 5.)

Entre las actividades que han adquirido mayor importancia en los años recientes cabe destacar las exportaciones de combustibles, las de vestuario y calzado, algunos productos químicos y cemento, todas las cuales, si bien representan valores relativamente pequeños dentro del total, contribuyen al mayor grado de diversificación que han alcanzado las exportaciones de este país.

Cuadro 5

JAMAICA: EXPORTACIONES TOTALES Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS

Secciones de la CUCI	Millones de dólares		% sobre el total	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
Total general	144.5	229.3	-	-
Exportaciones nacionales	138.0	220.7	100.0	100.0
Sección 0:	59.9	79.0	43.4	35.8
Azúcar cruda	37.6	44.4	27.3	20.1
Melazas	...	3.1	...	1.4
Bananos	13.7	17.5	9.9	7.9
Frutas en conserva	1.8	3.2	1.3	1.4
Jugos de frutas	2.3	2.9	1.7	1.3
Café	1.0	0.7	0.7	0.3
Cacao	1.7	0.9	1.2	0.4
Sección 1:	5.4	6.8	3.9	3.1
Ron	3.5	2.9	2.5	1.3
Sección 2:	66.8	109.1	48.4	49.4
Bauxita	32.2	49.9	23.4	22.6
Alúmina	32.8	57.6	23.8	26.1
Sección 3:	-	7.1	-	3.2
Sección 4:	-	-	-	-
Sección 5:	1.6	5.2	1.2	2.4
Sección 6:	1.5	3.2	1.1	1.4
Sección 7:	-	-	-	-
Sección 8:	2.4	10.0	1.7	4.5
Vestuario	...	7.8	...	3.5

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics, (varios números).

/Las exportaciones

Las exportaciones de Trinidad-Tabago acusan un alto grado de concentración en el petróleo y sus derivados, mientras que la participación correspondiente a los productos agrícolas es la más baja en este grupo de países. La expansión de las exportaciones del petróleo y sus derivados descansó parcialmente en el desarrollo de la producción interna y en mayor medida en las importaciones de crudo para procesamiento en las refinerías locales. En efecto, mientras la producción interna de petróleo crudo aumentó el 79 % entre 1958 y 1968, las importaciones correspondientes aumentaron el 241 % entre los mismos años. Las actividades de refinación fueron favorecidas por la inestabilidad que afectó a los países productores del Medio Oriente y probablemente también por la mayor liberabilidad en el tratamiento de las inversiones extranjeras con respecto al régimen existente en otros países del área latinoamericana. (Véase el cuadro 6.)

Paralelamente con la expansión de las actividades de producción y refinación de petróleo, Trinidad-Tabago ha logrado desarrollar la producción y exportación de algunos productos de la industria petroquímica, que en 1966-68 alcanzaron ya a representar el 9 % de las exportaciones totales. La elevada proporción de estas exportaciones, así como los aumentos registrados en las de otros productos manufacturados, dan al sector exportador de Trinidad-Tabago características un tanto diferentes a las de los otros países del Caribe.

Sin embargo, la proporción relativamente baja que tienen las exportaciones de productos agrícolas no guarda relación con la importancia que tienen esas producciones en el nivel del ingreso personal y de la actividad económica interna. En efecto, tanto la extracción como la refinación del petróleo y la industria petroquímica son actividades de alta densidad de capital y relativamente bajo requerimiento de mano de obra, de modo que su rápida expansión no ha contribuido a resolver en forma significativa el grave problema de desempleo que afecta aproximadamente al 20 % de la fuerza total de trabajo. La lentitud del crecimiento de las exportaciones agrícolas (que proporcionan la mayor fuente de ocupación), ha dificultado aún más este problema del desempleo.



Cuadro 6

TRINIDAD-TABAGO: EXPORTACIONES TOTALES Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS

Secciones de la CUCI	Millones de dólares		% sobre el total	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
Total general	265.5	444.6	-	-
Exportaciones nacionales	257.5	439.4	100.0	100.0
Sección 0:	31.4	34.5	12.2	7.9
Azúcar cruda	19.5	22.2	7.6	5.1
Melazas	-	1.6	-	0.4
Café	1.2	2.0	0.5	0.5
Cacao	6.2	3.3	2.4	0.8
Frutas	3.3	3.7	1.3	0.8
Sección 1:	1.9	1.8	0.7	0.4
Ron	1.7	1.2	0.7	0.3
Sección 2:	2.7	2.8	1.0	0.6
Asfalto natural	1.2	1.9	0.5	0.4
Sección 3:	213.4	348.3	82.9	79.3
Sección 4:	0.2	0.2	-	-
Sección 5:	3.2	39.7	1.2	9.0
Compuestos de amonio	-	15.6	-	3.6
Destilados de alquitrán	3.2	15.1	1.2	3.4
Sulfato de amonio	-	4.9	-	1.1
Sección 6:	3.0	4.6	1.2	1.0
Sección 7:	0.1	2.5	-	0.6
Sección 8:	1.5	4.4	0.6	1.0
Vestuario	-	2.3	-	0.5

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics, (varios números).

### 3. Evolución de las importaciones

El crecimiento de las importaciones totales entre 1950-52 y 1967-69 mostró en cada uno de los países del Caribe tendencias similares a las que se observaron en relación con las exportaciones. En efecto, como se indica en el cuadro 7, en tres de esos países (Guyana, Jamaica y Trinidad-Tabago), la tasa de mayor crecimiento se registró en el período 1950-52 a 1960-62, mientras que entre estos últimos años y 1967-69 la expansión alcanzó un ritmo menor. Por el contrario, en Barbados la tasa de mayor crecimiento correspondió al segundo período indicado. Por otra parte, mientras la tasa de crecimiento de las importaciones totales de Barbados superó apreciablemente la de las exportaciones, en los otros tres países la expansión de las importaciones se mantuvo a una tasa ligeramente inferior a la de las exportaciones.

Cuadro 7

#### PAISES DEL CARIBE: VALOR PROMEDIO DE LAS IMPORTACIONES TOTALES

	Millones de dólares			% sobre el total		
	1950-52	1960-62	1967-69	1960-62	1967-69	1967-69
				1950-52	1960-62	1950-52
Barbados	28	49	87	5.8	8.5	6.9
Guyana	40	82	120	7.5	5.6	6.6
Jamaica	84	217	392	10.0	8.8	9.5
Trinidad-Tabago	123	329	438	10.4	4.2	7.8
Total	275	677	1 037	9.4	6.3	6.3

Fuente: Handbook of International Trade and Development Statistics, United Nations Publication N° E/F.69.II.D.15; Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics.

En la evolución general de las importaciones de estos países, es importante examinar la magnitud de los cambios ocurridos en la composición de las mismas por grandes categorías de productos.

/En primer

En primer lugar, las importaciones de alimentos, bebidas y tabaco representan una proporción relativamente alta, particularmente en Barbados, cuyo sector agrícola es el menos diversificado de la región. Sin embargo, tanto en este país como en Guyana y Jamaica estas importaciones crecieron a un ritmo menor que las de otros productos y, consecuentemente, disminuyó en los últimos años su participación en el total. Esta tendencia no se registró en Trinidad-Tabago, país en el que este grupo de importaciones continúa representando aproximadamente la cuarta parte de las importaciones totales.

Aunque los períodos que sirven de referencia para establecer los cambios registrados en la composición de las importaciones no están muy separados entre sí, y por lo tanto no cabría esperar modificaciones sustanciales de esa composición, parecería razonable concluir que han sido modestos los resultados obtenidos por la política de sustitución de importaciones de productos alimenticios, siendo éste un objetivo que ha figurado prominentemente en la política económica de todos estos países.

Las importaciones de materiales crudos y aceites y grasas de origen animal y vegetal (Secciones 2 y 4 de la CUCI) tienen escasa significación porcentual en todos los países del Caribe, aunque en todos ellos (con excepción de Trinidad-Tabago) ha disminuido su importancia relativa.

En el sector de los combustibles y lubricantes, las importaciones de Barbados y Guyana registraron una tendencia de crecimiento que aumentó su participación en el total; en Jamaica, en cambio el aumento de esas importaciones fue mucho menor y declinó su importancia en el total, hecho que está vinculado al desarrollo de la producción interna de petróleo, que en los últimos años ha llegado a figurar entre los productos de exportación.

En el caso de Trinidad-Tabago las importaciones de petróleo tienen un papel diferente, ya que no corresponden -- como en los demás países -- a requerimientos del abastecimiento interno, sino a la expansión de las refinerías locales para la exportación de productos derivados del petróleo.

El crecimiento de esas importaciones, que en 1958-60 representó un 32 % y en 1966-68 un 51 % de las importaciones totales, es valioso como índice del crecimiento de una rama de la actividad industrial del país, pero no tiene la misma significación que en países en que esas importaciones están destinadas al consumo interno. Por tal razón, ha parecido conveniente excluirlas, a fin de eliminar la distorsión que introducen en la participación porcentual de todos los demás grupos de productos.

(Véase el cuadro 8.)

/Cuadro 8

## Cuadro 8

## PAISES DEL CARIBE: IMPORTACIONES TOTALES, POR SECCIONES DE LA CUCI

	Millones de dólares		% sobre el total	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
<u>Barbados</u>				
<u>Total</u>	<u>44.9</u>	<u>79.2</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Alimentos, bebidas y tabaco (secciones 0 y 1)	13.8	20.8	30.7	26.3
Materias primas y aceites y mantecas (secciones 2 y 4)	2.6	3.4	5.8	4.3
Combustibles y lubricantes (sección 3)	2.3	7.6	5.1	9.6
Productos químicos (sección 5)	3.4	6.0	7.6	7.6
Artículos manufacturados diversos (secciones 6 y 8)	13.8	23.9	30.7	30.1
Máquinaria y equipo de transporte (sección 7)	7.6	15.1	16.9	19.1
Otras mercaderías (sección 9)	1.5	2.5	3.3	3.2
<u>Guyana</u>				
<u>Total</u>	<u>72.9</u>	<u>118.8</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Secciones 0 y 1	14.5	19.9	19.9	16.7
Secciones 2 y 4	1.4	2.0	1.9	1.6
Sección 3	5.6	10.1	7.7	8.5
Sección 5	5.6	11.1	7.7	9.3
Secciones 6 y 8	26.2	38.4	35.9	32.3
Sección 7	19.4	36.6	26.6	30.8
Sección 9	0.3	0.6	0.4	0.5
<u>Jamaica</u>				
<u>Total</u>	<u>196.7</u>	<u>353.5</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Secciones 0 y 1	44.3	71.7	22.5	20.3
Secciones 2 y 4	8.9	12.1	4.5	3.4
Sección 3	17.5	27.3	8.9	7.7
Sección 5	16.1	28.5	8.2	8.1
Secciones 6 y 8	66.0	121.2	33.6	34.3
Sección 7	43.7	91.8	22.2	26.0
Sección 9	0.3	0.6	0.2	0.2
<u>Trinidad-Tabago</u>				
<u>Total</u>	<u>265.5</u>	<u>428.7</u>		
Importaciones de combustibles (sección 3)	86.0	218.8		
<u>Total, excluyendo sección 3</u>	<u>179.5</u>	<u>209.9</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Secciones 0 y 1	43.1	52.0	24.0	24.8
Secciones 2 y 4	5.7	8.5	3.2	4.1
Sección 5	12.5	20.2	7.0	9.6
Secciones 6 y 8	68.7	72.4	38.3	34.5
Sección 7	47.3	54.0	26.3	25.7
Sección 9	2.1	2.6	1.2	1.2

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics (varios números).

#### 4. Dirección del comercio

La distribución geográfica del intercambio de los países del Caribe por principales áreas o países de origen y destino está en gran medida determinada por sus tradicionales vínculos de dependencia establecidos con el Reino Unido, con anterioridad a su condición de países independientes.

Como integrantes del sistema preferencial de la Comunidad Británica, los países del Caribe disfrutaban de libre acceso o de un tratamiento arancelario preferencial en el mercado del Reino Unido para sus principales productos de exportación y en reciprocidad conceden también un tratamiento preferencial a las importaciones provenientes de aquel país. Sin embargo, mientras que las ventajas concedidas por el Reino Unido se circunscriben a los productos agrícolas, las que otorgan los países del Caribe se extienden a todos los productos de importación. Por ello, el Reino Unido ha tenido una posición dominante en el comercio exterior de estos países, que en relación con las exportaciones varía según el volumen de los productos agrícolas en sus exportaciones totales. No obstante, en el curso del decenio de 1960 pudo observarse un descenso constante en la participación porcentual correspondiente al Reino Unido en las exportaciones e importaciones de cada uno de los países del Caribe. En cuanto a las exportaciones, esa disminución se reflejó principalmente en que el crecimiento de éstas se concentró en productos mineros que, o bien no disfrutaban de tratamiento arancelario preferencial, o bien se exportan a los países de origen de las compañías que controlan la producción. Respecto a las importaciones, la declinación muestra que el arancel preferencial no ha sido siempre el factor determinante del origen, porque sus efectos han sido contrarrestados o compensados por otras concesiones como las establecidas en favor de las importaciones de equipos, maquinarias y materiales para la instalación de nuevas industrias o para la expansión de algunas ya existentes.

/El rasgo

El rasgo sobresaliente de la evolución del intercambio de los países del Caribe durante el último decenio (por lo que se refiere al origen y destino de las importaciones y las exportaciones), ha sido el gradual deterioro de la posición dominante que tenía en ese comercio el Reino Unido y la creciente participación que ha adquirido el comercio con los Estados Unidos, que en algunos casos ha logrado desplazar del primer lugar al otro país. Cabría agregar además, que la pérdida relativa de posición del Reino Unido no ha obedecido a modificaciones en el sistema de relaciones comerciales preferenciales con los países del Caribe, sino que refleja más bien las características del proceso de expansión de las exportaciones de estos países y la afluencia de inversiones extranjeras (principalmente de los Estados Unidos) estimulada por la liberalidad de las concesiones ofrecidas.

Como es obvio, las exportaciones de Barbados son las que muestran el mayor grado de concentración en el mercado del Reino Unido, dada la primacía que ocupa en ellas el azúcar y el régimen preferencial establecido por el Convenio del Azúcar de la Comunidad Británica. En 1958-60, el Reino Unido absorbió el 60 % de las exportaciones totales de Barbados, mientras que Canadá ocupó el segundo lugar, con el 16 %. Hacia 1966-68, los cambios ocurridos en el mercado internacional del azúcar habían modificado ya la distribución de las exportaciones de manera que la participación correspondiente al Reino Unido se había reducido a 43 % del total (sin que ello significara una disminución del valor absoluto de las exportaciones a ese país), mientras que Canadá había sido desplazado al tercer lugar, con solamente 8 % de las exportaciones totales.

La menor participación de estos dos países y el ascenso de los Estados Unidos como segundo mercado para las exportaciones de Barbados están relacionados con la entrada de este país (así como otros del Caribe) en el sistema de cuotas de importación de azúcar de los Estados Unidos,

a raíz de la prohibición total del comercio con Cuba. El acceso al mercado de los Estados Unidos significó, además, que aquella parte de las exportaciones de azúcar no cubierta por el Convenio Azucarero de la Comunidad Británica y que debía ser vendida bien al Reino Unido, o al Canadá o a cualquier otro país a los precios del mercado libre mundial, pudo ser destinada a los Estados Unidos a precios mucho más altos. Pese a los cambios ocurridos en la participación relativa del Reino Unido, los Estados Unidos y Canadá, las exportaciones totales de Barbados continúan casi totalmente concentradas en esos tres países, lo que sin duda está determinado por la escasa diversificación de productos que presentan esas exportaciones.<sup>2/</sup>

Aunque aumentaron en cifras absolutas las exportaciones destinadas a países en desarrollo (casi totalmente otros territorios y dependencias del área del Caribe), representaron un porcentaje ligeramente inferior entre los dos períodos citados. (Véase el cuadro 9.)

En la distribución geográfica de las exportaciones de Guyana pueden observarse tendencias similares a las indicadas en el caso de Barbados. El Reino Unido (con el 41 % de las exportaciones totales en 1958-60) y Canadá, en segundo lugar, con 29 % quedaron relegados al segundo y tercer lugar, respectivamente, por efecto del rápido incremento que registraron las exportaciones destinadas a los Estados Unidos en el curso del decenio de 1960. En el período 1966-68, los Estados Unidos absorbieron el 24 % de las exportaciones totales, mientras que al Reino Unido y Canadá correspondieron, en ese orden, el 23 y el 20 %.

---

<sup>2/</sup> Los tres países citados absorbieron el 80 % de las exportaciones totales en 1958-60 y el 64 % de las de 1966-68, pero en este último período hubo un alto porcentaje (18%) de exportaciones no clasificadas por país de destino.

Cuadro 9

PAISES DEL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES POR PRINCIPALES AREAS Y  
PAISES DE DESTINO, 1958-60 y 1966-68

	<u>Millones de dólares</u>		<u>% sobre el total</u>	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
<u>Barbados: Total</u>	25	40	100	100
Países desarrollados	20	26	80	65
Países en desarrollo	5	7	20	18
Países socialistas	-	-	-	-
No clasificados <sup>a/</sup>	-	7	-	18
Estados Unidos	1	5	4	13
Canadá	4	3	16	8
CEE	-	-	-	-
AELI	15	17	60	43
Reino Unido	15	17	60	43
Japón	-	-	-	-
América Latina <sup>b/</sup>	-	-	-	-
<u>Guyana: Total</u>	63	110	100	100
Países desarrollados	53	86	84	78
Países en desarrollo	9	18	14	16
Países socialistas	-	-	-	-
No clasificados	1	5	2	4
Estados Unidos	7	26	11	24
Canadá	18	22	29	20
CEE	2	4	3	4
AELI	26	32	41	29
Reino Unido	26	25	41	23
Japón	-	-	-	-
América Latina	-	-	-	-

/Cuadro 9 (concl.)



Cuadro 9 (concl.)

	<u>Millones de dólares</u>		<u>% sobre el total</u>	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
<u>Jamaica: Total</u>	139	222	100	100
Países desarrollados	134	204	96	92
Países en desarrollo	5	14	4	6
Países socialistas	-	-	-	-
No clasificados	-	3	-	1
Estados Unidos	40	86	29	39
Canadá	32	32	23	14
CEE	3	4	2	2
AELI	58	80	42	36
Reino Unido	47	57	34	26
Japón	-	-	-	-
América Latina	-	-	-	-
<u>Trinidad-Tabago: Total</u>	258	444	100	100
Países desarrollados	170	335	66	75
Países en desarrollo	53	74	21	17
Países socialistas	-	-	-	-
No clasificados	35	35	13	8
Estados Unidos	47	188	18	42
Canadá	13	18	5	4
CEE	23	26	9	6
AELI	87	90	34	20
Reino Unido	77	54	30	12
Japón	-	-	-	-
América Latina	12	9	5	2

Fuente: Fondo Monetario Internacional y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Direction of International Trade, A supplement to International Financial Statistics.

- a/ Comprende las exportaciones consideradas de "categoría especial" y aquellas que no pueden ser atribuidas a ningún país en particular, principalmente abastecimientos a barcos, según indica la fuente citada.
- b/ Comprende 19 repúblicas latinoamericanas, con exclusión de Cuba, que esta publicación incluye en el denominado "bloque soviético".

/La preminencia

La preminencia alcanzada por los Estados Unidos como mercado para los productos de Guyana estuvo determinada, en parte, por la apertura de este mercado mediante una cuota en las exportaciones de azúcar, pero principalmente por el desarrollo de la producción y las exportaciones de bauxita. Este mineral también fue determinante en la expansión que mostraron las exportaciones a otros países (Noruega y Suecia en el área de la Asociación Europea de Libre Intercambio; los Países Bajos e Italia en el área de la CEE), que si bien no alcanzan cifras muy altas, representan nuevos mercados para las exportaciones guyanesas. La participación de los países en desarrollo, principalmente dentro de la misma área del Caribe, que representó el 14 % en 1958-60, se elevó al 16 % en 1966-68 esencialmente a causa de las exportaciones de arroz, del que Guyana se convirtió en principal abastecedor en virtud de un acuerdo firmado con algunos países y territorios de esa área.

El mercado de los Estados Unidos para las exportaciones de Jamaica era ya muy importante entre los países del Caribe en 1958-60 (cuando alcanzó al 29 % del total) y continuó elevándose en los años siguientes hasta representar el 39 % en el período 1966-68. En ello influyeron causas similares a las indicadas para el aumento de las exportaciones de Barbados y Guyana con ese mismo destino, esto es, el acceso al mercado de los Estados Unidos para una parte de las exportaciones de azúcar y el incremento en la producción y las exportaciones de bauxita y alúmina. Contribuyó también, aunque en menor medida, el aumento logrado en las exportaciones de manufacturas textiles.

Entre los mismos años, el porcentaje de las exportaciones destinadas al Reino Unido declinó de 34 a 26 % y el de Canadá de 23 a 14 %. Las exportaciones a otros países europeos (principalmente los miembros de AELI, excluyendo al Reino Unido) mejoraron su posición, aumentando de 8 % en 1958-60 a 10 % en 1966-68. En cambio, las destinadas a la CEE se mantuvieron a niveles relativamente insignificantes.

Por último, cabe señalar que a Jamaica - entre los países del Caribe - corresponde la más baja participación en las exportaciones destinadas a los países en desarrollo.

/Aunque la

Aunque la composición de las exportaciones de Trinidad-Tabago difiere fundamentalmente de la que caracteriza a las de los otros países del Caribe por la elevada importancia que tienen en ellas el petróleo y sus derivados, los cambios ocurridos en su distribución geográfica son similares. En efecto, las exportaciones destinadas a los Estados Unidos aumentaron de 47 a 188 millones de dólares en promedio entre los períodos 1958-60 y 1966-68 (respectivamente, 18 y 42 % del total), convirtiéndose por lo tanto en el mercado más importante para las exportaciones de este país. La mayor parte de ese incremento correspondió a los productos del petróleo y de la industria petroquímica (principalmente fertilizantes) así como algunos productos manufacturados que se elaboran por empresas subsidiarias de firmas estadounidenses.

Del mismo modo, y en una proporción mayor que la señalada para los demás países del Caribe, las exportaciones de Trinidad-Tabago al Reino Unido disminuyeron su participación en el total, bajando del 30 al 12 % entre los dos períodos indicados, siendo este el único país cuyas exportaciones al Reino Unido declinaron en términos absolutos. Como el petróleo y sus productos no disfrutaban de tratamiento arancelario preferencial en el Reino Unido, este mercado no tiene para Trinidad-Tabago las facilidades de acceso que sí ofrece a los otros países del Caribe que exportan una mayor proporción de productos agrícolas. El azúcar, el más importante producto agrícola de exportación, solamente representó el 5 % de las exportaciones totales en 1966-68.

El descenso registrado en las exportaciones al Reino Unido se vio compensado, sin embargo, por el aumento en las destinadas a otros países miembros de la AELI, que del 4 % elevaron su participación al 8 % de las exportaciones totales.

Trinidad-Tabago, es el único país del Caribe cuyas exportaciones a la CEE alcanzan cifras de cierta significación, aunque han estado sujetas a fluctuaciones más o menos amplias. Si bien los promedios registrados entre los dos períodos ya citados aumentaron levemente, su participación porcentual se redujo del 9 al 6 %. Una tendencia similar se observó en las exportaciones al Canadá, que por estar constituidas principalmente por azúcar, fueron parcialmente desplazadas al mercado de los Estados Unidos.

/Aunque las

Aunque las exportaciones de azúcar al Canadá no disfrutaran de tratamiento preferencial, desde 1967 este país acordó restituir a los exportadores del Caribe parte de los gravámenes aplicables a las mismas; pero, dado el bajo nivel de los precios del azúcar en el mercado libre, esa restitución no fue suficiente para compensar los precios más altos existentes en el mercado de los Estados Unidos.

Un rasgo común a todos los países del Caribe es la inexistencia de corrientes de exportación hacia el grupo de los países socialistas. De igual manera, las exportaciones al Japón han tenido solamente un carácter ocasional y por valores prácticamente insignificantes.

Respecto a los países latinoamericanos, solamente Trinidad-Tabago mantiene una corriente estable de exportaciones que alcanzó en promedio a 12 millones de dólares en 1958-60, y se redujo a 9 millones en 1966-68. La mayor parte de esas exportaciones tuvieron como destino el Brasil y en menor proporción Argentina y Venezuela. Cabe agregar también que Jamaica ha logrado realizar, en los años recientes, algunas exportaciones de reducido valor a Honduras.

En cuanto a las importaciones, el hecho más destacado, como ya se indicó, es la creciente importancia que han venido adquiriendo las provenientes de los Estados Unidos. El aumento mayor, en términos absolutos y relativos, se produjo en Guyana y Jamaica, países en donde el desarrollo de la producción de bauxita y alúmina fue financiado por nuevas inversiones estadounidenses. En Barbados y Trinidad-Tabago, aunque el aumento de las importaciones desde los Estados Unidos alcanzó un ritmo menor, de todos modos fue suficiente para elevar su participación porcentual en las cifras totales. (Véase el cuadro 10.)

Este crecimiento de las importaciones desde los Estados Unidos tuvo como contrapartida un descenso en la participación porcentual correspondiente a las del Reino Unido, aun cuando solamente en el caso de Trinidad-Tabago se registró una disminución en el valor de las mismas.

Cuadro 10

PAISES DEL CARIBE: IMPORTACIONES TOTALES, POR PRINCIPALES PAISES  
Y AREAS DE ORIGEN, 1958-60 y 1966-68

	Millones de dólares		% sobre el total	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
<u>Barbados</u>				
Total	45	79	100	100
Países desarrollados	35	62	78	78
Países en desarrollo	9	17	20	22
Países socialistas	-	-	-	-
No clasificados	-	-	-	-
Estados Unidos	5	10	11	13
Canadá	6	7	13	9
CEE	4	7	9	9
AELI	18	24	40	30
Reino Unido	17	23	38	29
Japón	1	1	2	1
América Latina	1	7	2	9
<u>Guyana</u>				
Total	73	119	100	100
Países desarrollados	60	98	82	82
Países en desarrollo	12	19	16	16
Países socialistas	1	1	1	1
No clasificados	-	1	-	1
Estados Unidos	12	30	16	25
Canadá	6	12	8	10
CEE	7	13	10	11
AELI	31	36	42	30
Reino Unido	31	35	42	29
Japón	1	4	1	3
América Latina	-	-	-	-

/Cuadro 10 (concl.)

Cuadro 10 (concl.)

	Millones de dólares		% sobre el total	
	1958-60	1966-68	1958-60	1966-68
<u>Jamaica</u>				
Total	196	351	100	100
Países desarrollados	167	306	85	87
Países en desarrollo	26	41	13	12
Países socialistas	1	-	-	-
No clasificados	2	3	1	1
Estados Unidos	44	133	22	38
Canadá	21	37	11	11
CEE	24	34	12	10
AELI	72	80	37	23
Reino Unido	71	73	36	21
Japón	4	9	2	3
América Latina	4	23	2	7
<u>Trinidad-Tabago</u>				
Total	264	429	100	100
Países desarrollados	158	190	60	44
Países en desarrollo	94	233	36	54
Países socialistas	1	-	-	-
No clasificados	11	6	4	1
Estados Unidos	36	64	14	15
Canadá	16	22	6	5
CEE	19	16	7	4
AELI	86	71	33	17
Reino Unido	83	66	31	15
Japón	-	6	-	1
América Latina	65	179	25	42

Fuente: Direction of International Trade, op.cit.

/Considerando que

Considerando que todos los países del Caribe mantienen en favor del Reino Unido un margen de preferencia arancelaria relativamente alto, la declinación relativa que registraron las importaciones desde dicho país constituye una demostración de su ineficacia cuando existen otros factores que pueden contrarrestarlas. Entre ellas cabe mencionar las diferencias en precios, calidades y otros elementos del costo de las importaciones, así como las exenciones establecidas en favor de las importaciones de maquinarias, equipos y materiales para la instalación de nuevas industrias substitutivas de importaciones o productoras de bienes de exportación. En todos los países del Caribe los incentivos ofrecidos a la inversión extranjera han desempeñado un papel importante en la expansión de algunas actividades primarias y manufactureras, así como para el fomento de la industria del turismo, estimulando por consiguiente una corriente mayor de importaciones desde los países (principalmente los Estados Unidos y Canadá) de origen de las nuevas inversiones.

Las importaciones desde la CEE tienen una mayor significación porcentual que las exportaciones a esa área y crecieron a una tasa comparable a la de las importaciones totales en los casos de Barbados y Guyana, mientras que las de Jamaica y Trinidad-Tabago registraron un crecimiento considerablemente menor, particularmente en este último país, en el que mostraron una pequeña declinación en términos absolutos.

La evolución de las importaciones desde otros países latinoamericanos ha sido más favorable que la de las exportaciones. En efecto, mientras que éstas correspondieron exclusivamente a Trinidad-Tabago, como ya se señaló, y su participación porcentual se redujo de 5 % en 1958-60 a 2 % en 1966-68, las importaciones desde aquellos países registraron aumentos de consideración en Barbados, Jamaica y Trinidad-Tabago.

El rápido crecimiento alcanzado por las importaciones de Trinidad-Tabago desde países latinoamericanos se concentró casi en su totalidad en el aumento de las compras de petróleo crudo a Venezuela y Colombia, y está relacionado por lo tanto con la expansión de las plantas refinadoras de petróleo para la exportación. El nivel que han adquirido las importaciones de petróleo de Trinidad-Tabago desde los países mencionados se comprueba al observar que en 1958-60 representaron el 25 % de las

/importaciones totales

importaciones totales, proporción que se elevó al 42 % en 1966-68. Entre los mismos períodos las importaciones hechas por Barbados desde otros países latinoamericanos elevaron su participación porcentual de 2 a 9 % y las de Jamaica de 2 a 7 % y correspondió también, como en el caso de Trinidad-Tabago, al incremento de las compras a Venezuela.

La formación de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), mediante el acuerdo que entró en vigor el 1° de mayo de 1968, dio un gran impulso al comercio recíproco entre los países del Caribe. La aplicación de los dos primeros tramos de la desgravación automática establecida en aquel acuerdo (20 % en mayo de 1969 y 20 % en mayo de 1970) ha sido indudablemente un factor importante en la expansión del intercambio recíproco. En 1969, las importaciones de cada uno de los países del Caribe desde los otros tres habían aumentado, con respecto a 1967, en 50 % en el caso de Barbados, 31 % en Jamaica, 23 % en Trinidad-Tabago y 14 % en Guyana. En cifras absolutas, sin embargo, el comercio recíproco entre estos países es pequeño todavía y su crecimiento futuro se verá obstaculizado por el escaso grado de diversificación de las economías.



## II. LA POLITICA COMERCIAL

Los lineamientos generales de la política comercial de los países del Caribe pueden definirse de acuerdo con ciertas características y objetivos comunes a todos ellos. En primer lugar tales países consideran necesario conservar su posición dentro del sistema preferencial de la Comunidad Británica, que les garantiza condiciones de libre acceso al mercado del Reino Unido para sus principales productos agrícolas de exportación, aunque ello significa también la concesión de ventajas arancelarias a los productos importados desde dicho país. En segundo lugar dicha política se orienta a preservar el carácter "abierto" de las economías, dentro de las limitaciones compatibles con la necesidad de asegurar un grado mínimo de protección a la industria interna para acelerar la tasa de crecimiento económico. En tercer lugar, se ha iniciado un proceso de cooperación económica e integración subregional como elemento indispensable para superar las limitaciones que impone al desarrollo económico la pequeñez relativa de los mercados internos.

Estos rasgos básicos de la política comercial de los países del Caribe suministran el marco general para examinar su evolución en el período reciente, relacionándola además con aquellos aspectos del comercio internacional y del financiamiento externo que son de interés para todos los países en desarrollo.

### 1. Participación de los países del Caribe en el sistema preferencial de la Comunidad Británica

En todos los países del Caribe de habla inglesa existe el régimen arancelario de doble columna conforme al cual cada partida o subpartida tiene dos gravámenes: uno para los países miembros de la Comunidad Británica, y otro, más alto, para todos los demás. El establecimiento de este sistema, sin embargo, no obedeció a una negociación, sino a las relaciones de dependencia entre metrópoli y colonia que mantuvieron aquellos países con el Reino Unido hasta hace algunos años. Después de declararse independientes, en términos generales, han preservado en sus regímenes arancelarios los márgenes de preferencia establecidos con anterioridad en favor del Reino Unido y otros países desarrollados de la Comunidad Británica.

/La contrapartida

La contrapartida del tratamiento preferencial que ofrecen los países del Caribe a las importaciones procedentes de la Comunidad Británica se encuentra en las disposiciones existentes en los aranceles del Reino Unido y el Canadá para los productos exportados por aquellos países. Es útil destacar en este punto que mientras las preferencias que otorgan los primeros se extienden prácticamente a todos los países desarrollados de la Comunidad Británica, las que reciben provienen, casi exclusivamente del Reino Unido y el Canadá, es decir, que no existe completa reciprocidad en el tratamiento preferencial.

Aunque los lineamientos del sistema preferencial británico son el resultado de un proceso de largos años, sus características presentes se formalizaron en la Conferencia Económica de Ottawa de 1932. De allí que al negociarse el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, en el artículo I de dicho Acuerdo se estableció una excepción en cuanto al tratamiento de nación más favorecida en el sentido de que sus disposiciones no implicarían la supresión de los arreglos preferenciales existentes entre dos o más de los territorios enumerados en el Anexo A (esto es, los territorios dependientes del Reino Unidos de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, además de los restantes países miembros de la Comunidad Británica). Sin embargo, el Reino Unido no hizo concesiones arancelarias a nombre de sus territorios dependientes.

Los cuatro países del Caribe, en el momento de adquirir su independencia, pasaron a ser Partes Contratantes del GATT en virtud del mecanismo de acceso establecido en el párrafo 5 c) del artículo XXVI.<sup>3/</sup> Por este motivo, tales países no tuvieron necesidad de entrar en negociaciones sobre concesiones arancelarias con las demás Partes Contratantes, como lo establece taxativamente el artículo XXXIII, quedando por lo tanto con

---

<sup>3/</sup> "Si un territorio aduanero, en nombre del cual una parte contratante haya aceptado el presente Acuerdo, goza de una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores y en todas las demás cuestiones que son objeto del presente Acuerdo, o si adquiere esta autonomía, será reputado parte contratante tan pronto como sea presentado por la parte contratante responsable mediante una declaración en la que establecerá el hecho a que se hace referencia más arriba." GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, vol. IV, Ginebra, marzo 1969.

mayor libertad de acción para introducir modificaciones sustantivas en su régimen arancelario y en general en su política comercial por no existir la consolidación de gravámenes que resulta de una negociación, pudiendo además acogerse a las disposiciones de la Sección A del artículo XVIII que permiten a los países en vías de desarrollo modificar o retirar concesiones cuando consideran que ellas son necesarias para la protección de industrias incipientes. En este caso, sin embargo, debe entenderse que el retiro o la modificación se refiere a concesiones negociadas, pero como el Reino Unido no hizo concesiones a nombre de los territorios que hoy son países independientes del Caribe, los límites a la libertad de acción que impone el GATT se refieren a los márgenes de preferencia existentes con los países de la Comunidad Británica. Es decir, que los países del Caribe pueden modificar unilateralmente sus aranceles aduaneros siempre que tales modificaciones conserven o mantengan el margen de preferencia existente cuando entró en vigor el Acuerdo General.

Aun en este caso, conviene subrayar que las disposiciones del Acuerdo General han venido aplicándose con bastante flexibilidad en relación con los países en desarrollo, de modo que si los países del Caribe no han planteado la necesidad de proceder a una completa revisión del sistema de preferencias recíprocas con algunos países de la Comunidad Británica, es porque asignan un mayor valor a las preferencias que reciben en el Reino Unido y en el Canadá sobre sus principales productos primarios de exportación, que el que asignan a las preferencias que conceden sobre las manufacturas importadas desde aquellos países. Por otra parte, cabría reconocer que tampoco ha surgido aquella necesidad, porque teniendo libertad para fijar el nivel de sus aranceles (ya que éstos no han sido consolidados en negociaciones con las Partes Contratantes), al modificarlos el único requisito que han tenido que satisfacer es el de mantener el margen de preferencia existente antes de la modificación. A título ilustrativo pueden citarse las modificaciones hechas en los aranceles aduaneros aplicables a algunos productos en Jamaica:

<u>Partidas de la CUCI</u>	<u>Derechos vigentes en porcentaje ad valorem</u>			
	<u>Diciembre 31, 1964</u>		<u>Julio 4, 1967</u>	
	<u>Preferencial</u>	<u>General</u>	<u>Preferencial</u>	<u>General</u>
013-02	10	25	12.5	30.5
013-09.9	10	25	12.5	30.5
053-01	25	40	33	53
053-02	25	40	33	53
053-03.9	10	15	12.5	18.5
053-04	20	30	26.5	40
541-01	20	30	24.5	36.5
541-04.9	10	15	12.5	18.5
721-04.1	20	30	36.5	48.5
811-01	15	25	18.5	30.5
812-01	20	30	24.5	36.5
812-04	15	20	18.5	24.5
821-01	30	35	36.5	42.5

Fuente: Jamaica, Customs Tariff of Import Duties, The Government Printer, Kingston, Dec. 1964; The Jamaica Gazette Supplement, No. 80, July 7, 1967.

Se debe señalar a este respecto que las modificaciones en las tasas de los gravámenes ad valorem que se han citado como ejemplo han significado un incremento del margen absoluto de preferencia acordado a las importaciones procedentes de países de la Comunidad Británica. Tales modificaciones parecen estar en contravención de las disposiciones del numeral 4 del artículo I del Acuerdo General, como se desprende de las "Notas y disposiciones suplementarias" contenidas en el Anexo I de dicho Acuerdo. En efecto, con relación al párrafo 4 del Artículo I dice:

"La expresión 'margen de preferencia' significa la diferencia absoluta que existe entre el derecho de aduana aplicable a la nación más favorecida y el derecho preferencial para el mismo producto, y no la relación entre ambos. Por ejemplo: 1) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 % ad valorem y el derecho preferencial de un 24 % ad valorem, el margen de preferencia será de un 12 % ad valorem, y no un tercio del derecho de la nación más favorecida."<sup>4/</sup>

<sup>4/</sup> GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, vol. IV, op.cit., p. 67.

En los ejemplos citados anteriormente, se observa que al elevar las tasas ad valorem en Jamaica no se ha seguido estrictamente la norma establecida en el Acuerdo General, ya que se ha tratado de mantener la relación porcentual existente entre el gravamen preferencial y el general, y no su diferencia absoluta. Así, un producto que tenía previamente un gravamen preferencial del 20 % ad valorem y uno general de 30 % ad valorem, disfrutaba de un margen absoluto de preferencia de 10 % ad valorem; al modificar esos gravámenes al 26.5 y 40 % ad valorem, se mantiene la misma relación porcentual pero el margen absoluto de preferencia ha aumentado a 13.5 % ad valorem.

La razón por la cual se ha seguido esta práctica en las modificaciones arancelarias hechas por Jamaica se encuentra aparentemente en las disposiciones del Acuerdo Comercial Canadá-Indias Occidentales Británicas de 1925, en el que se estipuló que el margen de preferencia consistirá en un determinado porcentaje del gravamen fijado a las importaciones desde terceros países.

Sin embargo, no parece que esta práctica sea común a todos los países del Caribe. Algunas de las modificaciones de los aranceles aduaneros de Trinidad-Tabago se han hecho manteniendo el mismo margen absoluto de preferencia existente con anterioridad. Los ejemplos siguientes muestran esa situación:

<u>Partidas de la CUCI</u>	<u>Derechos vigentes, porcentaje ad valorem</u>			
	<u>Abril 6, 1962</u>		<u>Febrero 28, 1969</u>	
	<u>Preferencial</u>	<u>General</u>	<u>Preferencial</u>	<u>General</u>
652.02.001	20	30	40	50
653.05	25	35	40	50
653.07	25	35	40	50
721.06.09	20	30	5	15
721.06.01	20	30	35	45
899.08	20	30	30	40

Fuente: Schedules of Import Duties and Exemptions from Duties imposed under the Customs Ordinance, Government Printing Office, Trinidad, W.I. 1962; Combined Trade Classification List and Schedules of Import Duties and Exemptions from Duties imposed under the Customs Ordinance, Government Printery, Trinidad and Tobago, 1969.

/Como puede

Como puede advertirse en los ejemplos citados, las modificaciones arancelarias adoptadas en Trinidad-Tabago conservan en general el margen absoluto de preferencia al nivel de 10 % ad valorem con respecto al arancel general. Ahora bien, si es verdad que con ello disminuye el margen relativo de preferencia, tanto más cuanto más alto se fije el nuevo arancel; cuando la modificación consiste en una reducción de los niveles arancelarios anteriores ocurre el fenómeno inverso, esto es, aumenta considerablemente el margen relativo de preferencia.

Conviene hacer algunas consideraciones en torno a este asunto. En primer lugar, como ya se indicó, las disposiciones del GATT determinan como margen de preferencia la diferencia absoluta existente entre el arancel general y el preferencial. A su vez, el Acuerdo Comercial Canadá-Indias Occidentales Británicas, establece como margen de preferencia la proporción relativa existente entre los dos aranceles. Trinidad-Tabago aplicó la primera norma y Jamaica la segunda. Como ambos son miembros del GATT y también miembros de la Comunidad Británica participantes del Acuerdo Comercial a que se ha hecho referencia,<sup>5/</sup> cabría considerar cuál de las dos normas tiene precedencia sobre la otra, o bien si los países comprometidos pueden optar por una u otra. En segundo lugar, convendría analizar cuál es la norma que podría resultar más ventajosa desde el punto de vista de la expansión del comercio recíproco entre los países del Caribe y otros en desarrollo, por ejemplo, los Estados latinoamericanos, tomando en consideración el interés que han manifestado tener los países del Caribe en incrementar sus intercambios comerciales con los latinoamericanos e incluso vincularse a alguno de los esquemas de integración económica regional. Parece evidente que no puede darse

---

<sup>5/</sup> Aun cuando ese Acuerdo se firmó cuando los países del Caribe tenían la condición de territorios dependientes del Reino Unido, en la Conferencia de los Países del Caribe de la Comunidad Británica y el Canadá, realizada en julio de 1966, se reafirmó que el Acuerdo de 1925 continuaba siendo un instrumento adecuado para la conducción de las relaciones comerciales entre esos países. Véase Commonwealth Caribbean-Canada Conference, Final Comunicqué, Guyana, July 8, 1966.

una respuesta a priori a este interrogante, porque la comparación de los nuevos niveles arancelarios con los antiguos (sea que conserven el margen absoluto o el margen relativo de preferencia) no suministran por sí solos una base adecuada para establecer si tienen efectos más restrictivos o menos restrictivos sobre el comercio con los países que no disfrutaban del arancel preferencial.

A primera vista podría parecer que si las modificaciones arancelarias consisten en el aumento de las tasas aplicables a determinados productos (como han sido los casos más frecuentes) y tales modificaciones conservan el margen absoluto de preferencia, la reducción del margen relativo de preferencia colocaría a los productos procedentes de "terceros países" en una posición más favorable con respecto a los provenientes del área preferencial. Sin embargo, es muy probable que esta reducción del margen relativo de preferencia no mejore esa posición sino, todo lo contrario, la empeore, debido a la mayor eficiencia y productividad de la industria manufacturera de los países desarrollados con respecto a la de los países en desarrollo. Es este un problema que tendría que examinarse en relación con cada producto sobre el que se adopta una modificación de los gravámenes arancelarios y para el cual sería necesario analizar los niveles relativos de productividad y la posición competitiva entre abastecedores preferenciales y no preferenciales.

En todo caso, parecería razonable concluir que mientras la política arancelaria de los países del Caribe otorgue un tratamiento preferencial a las importaciones provenientes de países de la Comunidad Británica, la discriminación que ese tratamiento envuelve en contra de los productos latinoamericanos constituye un obstáculo mayor a la expansión del comercio entre aquellos países y otros del área latinoamericana. Dada la estructura relativamente similar de las exportaciones de los países del Caribe y de la mayoría de los restantes países latinoamericanos, las mayores posibilidades de expansión del comercio recíproco residen en el intercambio de manufacturas y semimanufacturas y, en menor medida, en algunos productos primarios. Sin embargo, el tratamiento preferencial en favor de los países de la Comunidad Británica tiende a reducir el campo a que podría extenderse el intercambio comercial entre los dos grupos de países.

## 2. Arreglos preferenciales en favor de los países del Caribe

El mantenimiento del trato preferencial que conceden los países del Caribe está vinculado, como es obvio, a los arreglos preferenciales que a su vez estos países reciben en los mercados del Reino Unido y el Canadá. No existe, desde luego, una estricta equivalencia entre las concesiones que reciben y las que dan, puesto que éstas se extienden a toda la gama de sus importaciones, mientras que aquéllas comprenden solamente un reducido número de productos agrícolas, cuya importancia varía considerablemente entre los cuatro países de la región.

A la luz de los conceptos que actualmente regulan las relaciones comerciales entre países desarrollados y en desarrollo, principalmente el de que aquéllos no deben exigir una estricta reciprocidad en las concesiones comerciales que hacen en favor de los últimos, la situación de los países del Caribe parece caracterizarse por el concepto opuesto, esto es, que son mayores las concesiones que otorgan que las que reciben. Como explicación de ello habría que recordar que el sistema preferencial entre los países del Caribe y algunos de la Comunidad Británica se elaboró cuando aquellos países tenían la condición de territorios dependientes del Reino Unido y que con posterioridad a su independencia política no han considerado oportuno plantear la renegociación de tal sistema, presumiblemente porque ello implicaría también renegociar las condiciones del acceso preferencial para sus productos de exportación.

Dentro de los países del Caribe no han faltado opiniones que apoyan la conveniencia de proceder a una revisión del sistema, pero han predominado los intereses vinculados con el sector exportador, porque se afirma generalmente que las actividades de exportación tienen una estructura de altos costos de producción, que no les permitirían sobrevivir sin el apoyo que significan el mercado garantizado y el tratamiento preferencial en el Reino Unido y el Canadá. Incluso ante la eventualidad del ingreso del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea, que obligaría

/a aquel



a aquel país a una revisión fundamental de sus vínculos preferenciales con los países de la Comunidad Británica, los países del Caribe han planteado la necesidad de mantener los arreglos preferenciales existentes.<sup>6/</sup>

Los productos sujetos a este régimen y la naturaleza del tratamiento preferencial que reciben, se describen a continuación.

a) Azúcar

El Convenio sobre el Azúcar de la Comunidad Británica es el instrumento que regula las importaciones de este producto en el Reino Unido provenientes de países de la Comunidad. Sus rasgos esenciales incluyen: a) establecimiento de cuotas de importación en favor de cada uno de los países miembros; b) fijación de la parte de esa cuota que será adquirida a un "precio negociado" periódicamente y que está exenta de gravamen a la importación; c) la diferencia entre la cuota total de cada país y la cuota sujeta a precio negociado se compra al precio mundial (precio del mercado libre) y está sujeta al gravamen preferencial; d) en su forma presente, el Convenio es de duración indefinida, pero será revisado cada tres años a partir de 1971; e) si el Reino Unido ingresa a la Comunidad Económica Europea, sus obligaciones establecidas en el Convenio no tendrán carácter contractual después del 31 de diciembre de 1974, y en tal caso consultará con las otras partes sobre los modos de cumplir tales obligaciones. Cabe anotar, además, que conforme al artículo 35 del Convenio Internacional sobre el Azúcar de 1968, las exportaciones hechas al Reino Unido bajo el Convenio de la Comunidad Británica hasta el monto cubierto por las cuotas sujetas a precio negociado, no serán computadas a las cuotas de exportación que establezca dicho Convenio Internacional.

---

<sup>6/</sup> A este respecto es útil mencionar entre otros la siguiente declaración: "The continued reliance of the economy on sugar and citrus production requiring preferential shelter in metropolitan markets is a sign of structural weakness. However, in view of the long historical basis of such preferential links, it would be utopian to advocate an instantaneous discarding of such links. In the context of British entry into the EEC it is highly essential that continued protection for our sugar and citrus be maintained". Draft Third Five-year Plan, 1969-1973, Government of Trinidad and Tobago, Government Printery, 1968.

De acuerdo con las modalidades señaladas, el tratamiento preferencial que disfrutaban los países del Caribe exportadores de azúcar al mercado del Reino Unido reúne las siguientes ventajas: 1) un mercado garantizado para la mayor parte de su producción mediante la asignación de cuotas de importación; 2) un precio garantizado (fijado mediante negociación entre las partes), que generalmente ha sido más alto que el precio mundial; 3) el precio garantizado y la exención total de gravámenes aduaneros se aplican aproximadamente al 80 % de las cuotas fijadas a estos países; 4) solamente el 20 % restante de la cuota está sujeta al gravamen aduanero preferencial y se transa a los precios mundiales. El margen preferencial es aproximadamente de 10 % ad valorem, pero como los gravámenes son de tipo específico, el equivalente ad valorem fluctúa de acuerdo con los precios.

El tratamiento preferencial concedido por el Canadá a los países de la Comunidad Británica se rige por el Acuerdo Comercial Canadá-Indias Occidentales Británicas de 1925. Las importaciones de azúcar de ese país se transan a los precios mundiales y tienen también un margen de preferencia de aproximadamente 10 % ad valorem. Además, conforme a una decisión adoptada por Canadá en 1967, se acordó restituir a los exportadores del Caribe una parte del gravamen preferencial aplicado a las importaciones de este producto.

Dadas estas condiciones de acceso preferencial (particularmente al mercado del Reino Unido), no sorprende comprobar que hasta 1960 el total de las exportaciones de azúcar de los países del Caribe se concentrara exclusivamente en los mercados del Reino Unido y el Canadá. A partir de 1961, sin embargo, los cambios introducidos en la legislación azucarera de los Estados Unidos abren el mercado de este país a los exportadores del Caribe al que anteriormente no tenían acceso, y se establece una corriente de exportaciones que alcanza cifras de significación para algunos de ellos. En efecto, en las exportaciones de Guyana y Jamaica, las destinadas a los Estados Unidos alcanzan un volumen anual que oscila entre el 15 y el 30 % de sus exportaciones totales; en las de Trinidad-Tabago (que sufren fluctuaciones más erráticas) entre 5 y 20 % y en las de Barbados (las más bajas), entre 2 y 7 % del total. Es decir, la apertura del mercado de los Estados Unidos tiene un efecto redistributivo

/sobre las

sobre las exportaciones totales de azúcar de los países del Caribe, efecto que deriva del más alto nivel de precios que tiene este producto en aquel mercado.

b) Bananos

El régimen preferencial que el Reino Unido mantiene sobre las importaciones de bananos opera a través de restricciones cuantitativas aplicables a todos los países no miembros de la Comunidad Británica, además de un derecho aduanero específico (cuya equivalencia ad valorem es de aproximadamente 15 %). Las importaciones provenientes de países de la Comunidad Británica no están sujetas a restricciones ni al derecho arancelario indicado. Dentro del régimen de restricciones cuantitativas existe una cuota de 4 000 toneladas anuales asignadas a "países del área dólar", que cubre a los países latinoamericanos exportadores de este producto. Esta cuota representa poco más del 1 % de las importaciones totales del Reino Unido. Aproximadamente el 90 % de las importaciones totales proviene de países de la Comunidad Británica y proceden - casi en su totalidad - de Jamaica y las Islas Windward.

El Canadá concede también libre acceso a los bananos procedentes de países de la Comunidad Británica. Existe un gravamen específico (equivalente ad valorem de cerca del 7 %), aplicable a las importaciones de otras fuentes, pero ese margen preferencial no ha sido suficiente para estimular importaciones desde países del Caribe, aunque ello probablemente se debe también a que toda la producción exportable de estos países se destina al Reino Unido. En consecuencia, prácticamente todas las importaciones canadienses de bananos proceden de países latinoamericanos.

La distribución geográfica del comercio mundial de bananos está influida, en parte, por los arreglos preferenciales existentes entre determinados países desarrollados y países en desarrollo, y en parte también por las características especiales que tiene la producción, transporte y distribución en los mercados consumidores. Sin embargo, como se ha señalado en el caso del Canadá, la existencia de un tratamiento aduanero preferencial no ha sido suficiente para establecer una corriente de importaciones desde los países que disfrutaban de tal régimen. En el caso del Reino Unido, pese a que el margen preferencial es mayor, las

/importaciones desde

importaciones desde países sometidos a discriminación arancelaria están en realidad limitadas por la existencia de una cuota global. Estos hechos parecerían prestar fundamento a la argumentación generalmente sostenida por los países del Caribe en el sentido de que son muy altos sus costos de producción y que, por lo tanto, sin la existencia de restricciones cuantitativas no podrían enfrentar la competencia de los productores de otras áreas.

En otros mercados en que también operan regímenes preferenciales (principalmente en Francia e Italia) se puede observar una situación similar, esto es, que la preferencia arancelaria tiene que estar acompañada por algún tipo de restricción (licencias, cuotas, etc.). Pero además, conviene señalar que en este producto tiene una gran importancia el sistema de comercialización, ya que en la gran mayoría de los países exportadores la producción y/o la exportación, el transporte y la distribución en los países consumidores están controlados por uno o dos grandes consorcios internacionales a través de empresas subsidiarias o filiales en dichos mercados.

c) Frutas cítricas

El régimen preferencial existente en el Reino Unido para los productos incluidos en este grupo comprende tanto la exención total de gravámenes para las importaciones provenientes de países de la Comunidad Británica, como la aplicación de restricciones cuantitativas sobre aquellas provenientes de países del área del dólar. El margen arancelario preferencial (esto es, el derecho aplicable a las importaciones no preferenciales), varía para los diversos productos entre 3 y 18 % ad valorem (aproximación equivalente de los derechos específicos respectivos) y además tiene una variación estacional. Las restricciones cuantitativas, aplicables a las importaciones desde el área dólar, se refieren principalmente a los jugos enlatados, las naranjas y pomelos.

El régimen preferencial del Canadá para las frutas frescas tiene un alcance menos discriminatorio. En efecto, la exención total de gravámenes que se concede a los países de la Comunidad Británica, se extiende también a los países a los que se otorga el tratamiento de la nación más favorecida; el gravamen existente, por lo tanto, sólo se aplica a los restantes países.

/Las importaciones

Las importaciones de jugo de limón tienen un gravamen preferencial del 10 % ad valorem que se aplica igualmente a los países con los que se ha pactado la cláusula de la nación más favorecida, en tanto que el gravamen general es de 25 % ad valorem. Por último, los jugos de naranja y pomelo tienen libre acceso cuando provienen de países de la Comunidad, un gravamen de 7.5 % ad valorem para los países de cláusula de nación más favorecida y uno de 25 % ad valorem para los demás.

En los países del Caribe las exportaciones de frutas cítricas corresponden principalmente a Jamaica y Trinidad-Tabago, aunque su importancia en el valor total del comercio exterior es relativamente reducida. Esta reducida significación se comprueba cuando se examina el origen de las importaciones totales de frutas cítricas del Reino Unido, ya que las procedentes de países del Caribe representaron, en términos de volumen, menos del 1 % del total de los años 1966 a 1968. La misma situación se advierte en las importaciones del Canadá.

d) Otros productos

El tratamiento preferencial arancelario existente en el Reino Unido y en el Canadá para las importaciones de cacao en grano fue eliminado durante las Negociaciones Arancelarias Kennedy, reduciendo a cero el nivel de los gravámenes aplicables a las importaciones desde países con los cuales existe la cláusula de la nación más favorecida y, por lo tanto, equiparando el tratamiento arancelario con el de las importaciones procedentes de países de la Comunidad Británica.

En el Reino Unido esta eliminación se extendió a los productos del cacao. En relación con el café en grano, el Canadá eliminó el derecho existente, en tanto que el Reino Unido redujo el gravamen general del 4 al 2 % ad valorem, de manera que el margen arancelario preferencial en favor de las importaciones provenientes de países de la Comunidad Británica (que no están gravadas), es ahora del 2 % ad valorem. En los países del Caribe las exportaciones de café y cacao en grano corresponden a Jamaica y Trinidad-Tabago, pero su significación en las exportaciones totales es muy pequeña, menos del 1 % del total de cada país.

/En el

En el sector de los minerales, las exportaciones de bauxita y alúmina constituyen actividades de gran importancia en Jamaica y Guyana. Las ventas de bauxita representaron en los años recientes el 40 % de las exportaciones totales de Guyana y las de bauxita y alúmina cerca del 50 % de las de Jamaica. No se aplican gravámenes a estas importaciones en el Reino Unido, pese a lo cual la casi totalidad de las exportaciones de Jamaica y Guyana se destina a los mercados de los Estados Unidos y el Canadá, en razón de que la producción de esos minerales en aquellos dos países está controlada por subsidiarias o filiales de empresas americanas y canadienses.

Las exportaciones de petróleo crudo y derivados suministran la mayor parte de los ingresos externos de Trinidad-Tabago, en proporción que ha oscilado entre el 75 y 80 % del total en los años recientes. El Reino Unido no concede preferencia arancelaria para la importación de estos productos, aplicando un gravamen específico igual para los tipos livianos y pesados de petróleo crudo de cualquier procedencia. En los últimos años este mismo país absorbió entre el 6 y 7 % de las exportaciones totales de petróleo y derivados de Trinidad-Tabago, en tanto que al Canadá se destinó cerca del 5 % y a los Estados Unidos aproximadamente el 50 %.

Este breve resumen de las características de los vínculos preferenciales que mantienen los países del Caribe con el Reino Unido y el Canadá permite establecer que el tratamiento preferencial se circunscribe principalmente a dos productos agrícolas: el azúcar y los bananos, que tienen una participación importante en las exportaciones de Barbados, Guyana y Jamaica, y de menor magnitud en Trinidad-Tabago.

Sin embargo, no cabría considerar que, por tratarse principalmente de sólo dos productos, el problema de las preferencias británicas en favor de los países del Caribe puede ser resuelto fácilmente. Aparte de su importancia como fuentes de ingresos externos en tres de los cuatro países del Caribe, la producción de azúcar y bananos constituye una actividad que ocupa a un sector numeroso de la fuerza de trabajo y, por consiguiente, un cambio que afecte al volumen de esas exportaciones podría agravar los serios problemas de desempleo existentes. Pero además, el problema debe examinarse en relación con otros aspectos de la política comercial

/internacional como

internacional como el del probable establecimiento de un sistema general de preferencias en favor de todos los países en desarrollo, el eventual ingreso del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea y las perspectivas de la expansión del comercio recíproco con otros países del área latinoamericana.

### 3. Aspectos relacionados con el sistema de preferencias generales

El mantenimiento de regímenes preferenciales especiales entre grupos de países en desarrollo y algunos países desarrollados, como son los de la Comunidad Británica y la Comunidad Económica Europea, ha planteado ciertos problemas en el curso de las negociaciones para el establecimiento, a nivel mundial, de un sistema de preferencias generales en favor de las manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo.

Como es sabido, la hipótesis de trabajo con que se iniciaron tales negociaciones fue la de conceder el tratamiento preferencial, como norma general, a todos los productos comprendidos en los Capítulos 25 a 99 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), salvo algunos incluidos en una lista negativa. Por el contrario todos los productos comprendidos en los Capítulos 1 a 24 de la NAB estarían excluidos del tratamiento preferencial, salvo aquellos colocados en una lista positiva.

Los puntos principales referentes al sistema preferencial británico y a las concesiones que éste otorga a los países del Caribe, así como a otros países en desarrollo miembros de la Comunidad Británica, serían los siguientes:

a) Las franquicias concedidas por todos los países desarrollados participantes en el sistema sobre las manufacturas y semimanufacturas comprendidas en los Capítulos 25 a 99 de la NAB (salvo las excepciones que se aprueben), representarían una ampliación de las oportunidades de mercado para los productos originarios de esos países, y por lo tanto una compensación de la pérdida que pudiera significarles el hecho de compartir con otros países en desarrollo las preferencias que actualmente tienen en el Reino Unido. Esa ampliación del área preferencial podría constituir alguna de las "ventajas equivalentes" que los países del Caribe, y otros en situación similar, han demandado como requisito para renunciar a los

/tratamientos preferenciales

tratamientos preferenciales especiales que ahora obtienen, conforme a las declaraciones hechas por representantes de tales países en diversos organismos internacionales, inclusive la CEPAL.<sup>7/</sup> Aún más, cabría pensar que la ampliación del área preferencial podría brindar mayores incentivos al surgimiento de nuevas exportaciones o al crecimiento de las ya existentes que los que pueden proveer el tratamiento preferencial en un solo mercado.

b) Al presente la importancia de las manufacturas y semi-manufacturas en las exportaciones de los países del Caribe es sumamente reducida y varios de los productos que las componen (textiles, calzado) están en las listas de excepción presentadas por algunos de los principales países desarrollados. En consecuencia, cabría anticipar que los perjuicios que podrían experimentar los países del Caribe (en el supuesto de que la ampliación del área preferencial se los ocasionara), serían mínimos a corto plazo, y a largo plazo en cambio mejorarían sensiblemente sus posibilidades de incrementar el volumen de esas exportaciones.

c) La lista positiva de aquellos productos comprendidos en los capítulos 1 a 24 de la NAB a los cuales se extenderá el tratamiento preferencial ofrece indudablemente ventajas más inmediatas a los países del Caribe pues incluye reducciones arancelarias o franquicias que pueden estimular nuevas corrientes de exportación a los mercados de los Estados Unidos, la CEE y otros países desarrollados. Conviene señalar a este respecto, que tanto el Reino Unido como el Canadá han insistido, al presentar sus ofertas, en que los países en desarrollo de la Comunidad Británica deben obtener acceso preferencial en otros mercados como compensación por el hecho de compartir con otras naciones en desarrollo la preferencia de que disfrutaban actualmente en el Reino Unido y el Canadá.<sup>8/</sup> Es importante destacar también

<sup>7/</sup> Véase, por ejemplo, el párrafo 405 del Informe Anual, Comisión Económica para América Latina, E/CN.12/784/Rev.1 Naciones Unidas, Nueva York, 1967.

<sup>8/</sup> Los párrafos pertinentes dicen: "La oferta del Canadá se ha preparado sobre la base de las hipótesis, reservas y condiciones siguientes: .... Que, a título de compensación, se facilite a los países en desarrollo del Commonwealth el acceso a los mercados de otros países que conceden preferencias, en la medida en que tengan que compartir su acceso preferente al mercado del Canadá". "Una de las consideraciones que el Reino Unido tendrá presente al determinar cualesquiera modificaciones en el trato arancelario preferencial ahora propuesto será el grado en que los países y territorios en desarrollo del Commonwealth reciban nuevas ventajas en los mercados de otros países donantes que les compensen de compartir con otros países las ventajas preferenciales de que disfrutaban en la actualidad en el mercado del Reino Unido". (Documentación básica sobre el sistema generalizado de preferencias, TD/B/AC.5/34, Add.4, pág. 4 y Add. 8, pág.3).



que el Reino Unido ha condicionado la extensión del tratamiento preferencial a productos de otros países en desarrollo al asentimiento de los países de la Comunidad Británica que en virtud de acuerdos comerciales gozan de ese beneficio. Este sería el caso de los bananos y las frutas cítricas, comprendidos en los Capítulos 1 a 24 de la NAB, así como otros de menor importancia que el Reino Unido incluyó en la lista positiva de ofertas y que tienen significación en las exportaciones de los países del Caribe.

No parece muy claro, sin embargo, si el concepto de compensación en forma de acceso a otros mercados debe entenderse en un sentido restringido (es decir, limitado a los productos en los que se comparte el acceso preferencial en el Reino Unido), o en un sentido más amplio, esto es, franquicia o concesión extendida por otros países inclusive sobre productos diferentes a los actualmente tienen acceso preferencial en el Reino Unido. Parece obvio que los países del Caribe (así como otros que tienen acceso preferencial a determinados mercados) obtienen una compensación cuando se amplía el área preferencial, ya sea en los mismos productos o en otros diferentes.

Los países del Caribe participaron, como miembros del Grupo Latinoamericano, en las tareas de la Comisión Especial de Preferencias de la UNCTAD, y se identificaron con los objetivos y las aspiraciones de todos estos países en relación con el sistema de preferencias generales. Al término de las labores de aquella Comisión, uno de estos países fue precisamente el encargado de señalar la posición de todo el Grupo Latinoamericano sobre las conclusiones acordadas para el establecimiento del sistema de preferencias y expresar las limitaciones que aún tienen las ofertas revisadas hechas por los países desarrollados sobre algunos productos de interés en las exportaciones de los países latinoamericanos.<sup>9/</sup>

---

9/ Véase, "Declaraciones del Representante de Jamaica a nombre de los países latinoamericanos miembros del Grupo de los 77", "Informe de la Comisión de Preferencias sobre la segunda parte de su 4º período de sesiones," documento TD/B/329/Add.6. El documento completo TD/B/329 y sus addendas 1 a 6 incluye el informe de todo el período de sesiones, las conclusiones acordadas para el establecimiento del sistema de preferencias y un resumen de los debates.

#### 4. Aspectos relacionados con el ingreso del Reino Unido a la CEE

La reiniciación de las negociaciones para la ampliación de la Comunidad Económica mediante el ingreso del Reino Unido y otros países europeos plantea a los países del Caribe la necesidad de considerar la naturaleza de los arreglos o acuerdos que se adopten en relación con el sistema preferencial británico, por una parte, y por otra, si algunos o todos los países en desarrollo miembros de la Comunidad Británica podrán optar por la negociación de acuerdos de asociación a la CEE ampliada.

En los términos en que se ha planteado la reiniciación de aquellas negociaciones, el ingreso del Reino Unido a la CEE tiene como pre-requisito la aceptación de los instrumentos de la política comunitaria como la Tarifa Externa Común y la política agrícola común. Respecto de lo primero, ello significaría reemplazar - dentro del período de transición que se acuerde - el sistema actual de cuatro diferentes columnas arancelarias <sup>10/</sup> por la Tarifa Común Externa de la CEE. Respecto de lo segundo supone la adopción del régimen de sostenimiento de los precios internos y de recargos fijos y/o variables sobre la importación de productos agrícolas desde "terceros países". Todo ello incide sobre la economía interna del Reino Unido (nivel de los precios internos, posición del balance de pagos, etc.) y además significa cambios sustantivos en la orientación de las corrientes de importación y exportación.

Desde el punto de vista de los países del Caribe, lo que interesa examinar aquí son las diferencias en el tratamiento comercial otorgado por el Reino Unido y la CEE a la importación de los productos procedentes de aquellos países.

Azúcar. Al considerar el Convenio sobre el Azúcar de la Comunidad Británica se indicó que si el Reino Unido ingresa a la CEE, sus obligaciones contenidas en ese documento no tendrán carácter contractual después del 31 de diciembre de 1974, y que deberá consultar con las otras partes contratantes

---

<sup>10/</sup> El sistema arancelario británico contempla actualmente cuatro tratamientos diferentes: 1) el aplicado a los países miembros de la Comunidad Británica; 2) el de la Asociación Europea de Libre Intercambio; 3) el de la zona de libre comercio con Irlanda, y 4) el tratamiento general, aplicado a todos los demás países.

sobre la forma como continuarán cumpliéndose las disposiciones de dicho Convenio. En otros términos, el convenio tendrá que negociarse sobre nuevas bases, conforme a las obligaciones que haya aceptado el Reino Unido con respecto a la política agrícola común.

En la CEE, el azúcar es uno de los productos sujetos a organización común de los mercados desde el 1º de julio de 1968, conforme al Reglamento N° 1009 de diciembre de 1967, modificado por el N° 2485/69 de diciembre de 1969. De acuerdo con esos reglamentos, la Comisión de la CEE fija anualmente el precio indicativo, (esto es, el precio que sirve de orientación a los productores), el precio de intervención (esto es, el precio garantizado a los productores) y el precio de umbral o de esclusa (esto es, el precio que se utiliza como base para fijar los recargos variables con el fin de igualar el precio de importación desde terceros países con el precio indicativo interno).<sup>11/</sup>

La regulación del mercado azucarero dentro de la CEE configura, así, un régimen altamente proteccionista, que no solamente garantiza el autoabastecimiento total, sino que además estimula la producción de excedentes, que son volcados al mercado internacional mediante la concesión de "restituciones" (subsidios) pagados por el Fondo de Orientación y Garantía Agrícola.

El ingreso del Reino Unido a la CEE plantea, por lo tanto, cambios sustantivos en las condiciones de abastecimientos de azúcar de aquel país. Dentro del período de transición que se acuerde, el Reino Unido deberá adoptar los reglamentos del mercado comunitario ampliado, esto es, substituir sus importaciones desde países de la Comunidad Británica por las de otros países de la Comunidad Económica Europea. Un primer efecto de esta sustitución gradual será, obviamente el mayor costo de esas importaciones, dado el más alto nivel de los precios vigentes en el mercado comunitario con respecto al abastecimiento provenientes desde terceros países. Como en la actualidad, por lo menos, los excedentes de producción de la CEE son inferiores al volumen total de las importaciones del Reino Unido cabe suponer

---

<sup>11/</sup> Una descripción detallada de los reglamentos adoptados sobre los productos sujetos a la política agrícola común se encuentra en Las relaciones entre América Latina y la CEE, documento E/CN.12/L.48/Add.1/A.

/que proseguirá

que proseguirá la necesidad de importar azúcar desde terceros países, y que tales importaciones estarán sujetas a los recargos variables establecidos por el reglamento comunitario sobre el azúcar.

Para los países del Caribe exportadores de azúcar al Reino Unido la situación presenta varias alternativas. Una es que al 31 de diciembre de 1974, (cuando cesan las obligaciones contractuales del Reino Unido en el Convenio Azucarero de la Comunidad Británica), pierdan totalmente las condiciones de acceso preferencial y sus exportaciones queden sujetas a los arreglos contemplados durante el período de transición, al término del cual quedarán bajo los reglamentos de la política agrícola común. Otra alternativa es que, dada la necesidad de mantener cierto volumen de importaciones desde terceros países, se establezca en favor del Reino Unido un régimen especial que cubra esas importaciones desde países en desarrollo miembros de la Comunidad Británica. Un arreglo de este tipo probablemente incluiría, además de los países del Caribe, otros de la misma área así como de Africa y Asia, y aunque significaría una reducción de las exportaciones amparadas por ese tratamiento especial, por lo menos no implicaría - como en la primera alternativa - una pérdida total de las ventajas que actualmente tienen en forma de cuotas de importación y precio garantizado más alto que el del mercado mundial.

La negociación de un arreglo especial que cubra las importaciones de azúcar del Reino Unido desde países en desarrollo miembros de la Comunidad Británica y que vendría a sustituir al actual Convenio Azucarero, parecería ser la alternativa más viable para solucionar los problemas que presenta el ingreso del Reino Unido a la CEE, especialmente tomando en consideración que ni el mantenimiento de aquel Convenio en su forma actual, ni la eliminación completa de los vínculos preferenciales del Reino Unido con ciertos países en desarrollo, constituyen alternativas que tengan mayores probabilidades de aceptación. Por lo demás, aunque en ningún momento se ha planteado de manera explícita la naturaleza de los arreglos que se negociarían con los países en desarrollo vinculados al sistema preferencial británico, ha existido siempre el entendimiento de que por lo menos algunos de dichos países podrían optar a algún tipo de acuerdo de asociación con la CEE ampliada. Ahora bien, ya se trate de arreglos especiales sobre algunos

/productos o

productos o de un convenio de asociación, el hecho es que ello añadiría varios eslabones más a la ya extensa cadena de acuerdos discriminatorios que han caracterizado la política comercial de la CEE durante los últimos años.

Bananos. Como se indicó anteriormente, las importaciones de bananos del Reino Unido provienen casi en su totalidad de países del área del Caribe pertenecientes a la Comunidad Británica. Aunque estas importaciones están exentas del gravámen específico aplicable a las que provienen de países no miembros de dicha Comunidad, se señaló igualmente que no es este margen de preferencia con respecto a terceros países el factor determinante del origen de esas importaciones sino la existencia de restricciones cuantitativas que excluyen las importaciones de otras fuentes, salvo las correspondientes a una pequeña cuota global (4 000 toneladas anuales) autorizadas desde países pertenecientes al área dólar.

El ingreso del Reino Unido a la CEE plantea, por lo tanto, problemas un tanto diferentes a los que se examinaron en el caso del azúcar. Los bananos no son un producto cubierto por la política agrícola común (aun cuando uno de los países miembros de la CEE ha propuesto incluirlo entre ellos), pero sus importaciones están sujetas a una tarifa común externa de 20 % ad valorem (la tarifa más alta en el grupo de productos tropicales), de la cual están exentas las importaciones procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados. Sin embargo, dentro de este régimen general para las importaciones de bananos en la CEE, algunos de los países miembros mantienen regulaciones que les permiten establecer preferencias en favor de determinados países proveedores. Así, mediante la administración de cuotas y la concesión de licencias, las importaciones francesas provienen casi en su totalidad de Guadalupe y Martinica (provincias francesas de ultramar) y algunos países de la zona del franco. Italia, por su parte, controla las importaciones de bananos a través de un monopolio estatal y concede un tratamiento fiscal preferencial a las procedentes de Somalia. Por último, la República Federal Alemana tiene una cuota arancelaria libre que le ha permitido continuar realizando el grueso de sus importaciones desde países latinoamericanos.

La adopción de la tarifa común externa por parte del Reino Unido significaría, por lo tanto, un mayor costo de las importaciones de bananos, a menos que - como en el caso de algunos de los actuales miembros de la CEE -

/se establezca

se establezca algún arreglo especial que cubra total o parcialmente dichas importaciones. Esto, por supuesto, plantea algunos conflictos con los países africanos asociados (que gozan de libre acceso en la CEE), por una parte, y con los exportadores latinoamericanos (que participan en la cuota arancelaria libre de la República Federal Alemana), por otra parte. Cualquier trato especial en favor de las importaciones del Reino Unido, además, aunque no significaría aumentar el grado de discriminación contra el producto de origen latinoamericano (puesto que éste ya está prácticamente excluido del mercado del Reino Unido), redundaría en ampliar el círculo de intereses creados en favor del mantenimiento de la discriminación comercial entre países en desarrollo y postergar, por lo tanto, la solución que pueda darse al problema del acceso de los productos tropicales en los mercados de los países desarrollados.

Frutas cítricas. A diferencia de los dos productos examinados anteriormente, las exportaciones de frutas cítricas tienen una menor importancia relativa en los ingresos de exportación de los países del Caribe, aunque no por ello pueden desestimarse las ventajas que tienen para ellos las condiciones de libre acceso al mercado del Reino Unido.

Desde el punto de vista de "terceros países" (esto es, países que no participan en arreglos preferenciales), el tratamiento arancelario para las frutas cítricas en el Reino Unido y en la CEE es relativamente restrictivo, con derechos ad valorem que van del 3 al 18 % en el Reino Unido y del 6 al 20 % en la CEE. Esos derechos tienen una variación estacional en las dos áreas. Pero mientras en el Reino Unido las importaciones desde los países del Caribe (y otros de la Comunidad Británica) disfrutaban de exención total durante todo el año, la CEE ha negociado varios acuerdos preferenciales con otros países a los cuales ha concedido una reducción de la tarifa común externa aplicable a cada uno de los productos de este grupo, reducción que tiene también una variación estacional. Los dos primeros acuerdos preferenciales en los que se otorgaron concesiones arancelarias sobre las frutas cítricas se negociaron con Túnez y Marruecos, países a los cuales se concedió una rebaja del 80 % de la tarifa común externa. Más recientemente se negociaron acuerdos preferenciales con España e Israel, en los que la reducción de la tarifa común externa sobre las frutas cítricas es del 60 %.

/Las discusiones

Las discusiones realizadas en el GATT sobre la compatibilidad de los acuerdos con Túnez y Marruecos y el Acuerdo General (que se iniciaron a mediados de 1969) no han llegado a resultados conclusivos. En cambio, la exención (waiver) solicitada por la CEE para otorgar el tratamiento preferencial a España e Israel fue rechazada por la mayoría de los miembros del GATT. La CEE anunció su propósito de buscar un entendimiento con España e Israel a fin de completar los arreglos comerciales que le permitan extender a los productores de frutas cítricas de la cuenca del Mediterráneo alguna forma de tratamiento preferencial. En las negociaciones para el ingreso del Reino Unido a la CEE podrán contemplarse, por lo tanto, las bases de un acuerdo de carácter más amplio que incluya a otros países en desarrollo exportadores de frutas cítricas.

Otros productos. El café en grano y el cacao en grano son productos de pequeña significación en las exportaciones de los países del Caribe sobre los cuales el Reino Unido efectuó algunas concesiones durante las Negociaciones Arancelarias Kennedy, conforme se señaló en párrafos anteriores. Con anterioridad a esas concesiones, los países exportadores miembros de la Comunidad Británica disfrutaban de libre acceso al mercado del Reino Unido, mientras que los demás exportadores estaban sujetos a un gravamen específico aproximadamente equivalente a 4 % ad valorem para el café y 3 % para el cacao. La reducción acordada sobre el café a un equivalente ad valorem de aproximadamente 2 % y la eliminación del gravamen sobre el cacao, configuran un tratamiento arancelario en el Reino Unido más favorable que el existente en la CEE. En este último mercado, las importaciones de estos productos procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados disfrutaban de exención completa de gravámenes, pero las importaciones desde otras fuentes están sujetas a la tarifa común externa de 9.6 % ad valorem para el café y 5.4 % para el cacao.<sup>12/</sup>

El ingreso del Reino Unido a la CEE, por lo tanto, no solamente plantea la necesidad de considerar la posición de los países del Caribe sino también la de los otros países en desarrollo (principalmente latinoamericanos)

<sup>12/</sup> La nueva Convención firmada por la CEE y los Estados Africanos y Malgache Asociados estipuló una reducción de estos gravámenes al nivel de 7 % para el café y 4 % para el cacao, que entró en vigor el 1º de enero de 1971.

exportadores de café y cacao, que resultarían afectados por la aplicación de la tarifa común externa en el mercado ampliado de la CEE.

5. El problema de las preferencias especiales y las preferencias inversas

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que entró en vigencia en 1947, estipuló que la aplicación generalizada del tratamiento de la nación más favorecida entre los países miembros no comprometía al Reino Unido a la eliminación del sistema arancelario preferencial vigente entre los países de la Comunidad Británica. Desde entonces el área preferencial británica no ha sido ampliada sino, por lo contrario, ha tendido a restringirse en algunos aspectos mediante la equiparación del tratamiento comercial aplicado a diversos productos sin discriminar por el país de procedencia.

Muy distinta ha sido la evolución registrada en la Comunidad Económica Europea que, desde su creación en 1958, ha negociado una extensa red de acuerdos comerciales preferenciales que actualmente cubre un total de 28 países. Algunos de esos acuerdos preferenciales incluyen los elementos y requisitos necesarios para la formación de una unión aduanera o una zona de libre comercio entre los participantes y, consecuentemente, han sido aprobados por el GATT. En otros casos, más numerosos se han presentado divergencias en el seno del GATT sobre la compatibilidad de tales acuerdos con las normas relativas a uniones aduaneras y zonas de libre comercio y no se ha logrado adoptar una decisión al respecto, de tal manera que no han sido ni aprobados ni rechazados por el GATT.

La falta de una decisión que establezca claramente la compatibilidad o incompatibilidad de algunos de esos acuerdos preferenciales con los principios del GATT explica en buena medida la falta de cumplimiento de la recomendación sobre eliminación gradual de las preferencias especiales incluida en el Anexo A.II.1 del Acta Final de la Primera UNCTAD. En efecto, no solamente no se ha tomado ninguna iniciativa para terminar, en un lapso pre establecido, con las preferencias especiales que se habían negociado hasta 1964, sino que, por el contrario, el proceso de proliferación de esos acuerdos cobró nuevo impulso, de tal manera que el número de países que tienen actualmente vínculos preferenciales con la CEE tiene dentro del mismo GATT una representación tan importante como para eventualmente inclinar en su favor una decisión en esta materia.

/La ampliación



La ampliación de la CEE con el ingreso del Reino Unido y otros países europeos podría dar una nueva y mayor significación al problema de las preferencias especiales. En primer lugar, habría una ampliación considerable del mercado preferencial para los países que ahora tienen condiciones de libre acceso al actual territorio de la CEE; en segundo lugar, un cierto número de las naciones en desarrollo que tienen vínculos preferenciales con el Reino Unido podrían ser incorporadas a la CEE ampliada, reforzando así el grupo de países con intereses creados en el mantenimiento del trato discriminatorio contra otros países en desarrollo.

En las condiciones presentes parecería que la solución al problema de la subsistencia de las preferencias especiales dependería de la actitud que asuman los Estados Unidos con respecto a los países en desarrollo que participan en esos arreglos. En la fase preliminar de las negociaciones para el establecimiento del sistema de preferencias generales en favor de las exportaciones de manufacturas y semi-manufacturas de los países en desarrollo, los Estados Unidos estaban dispuestos a excluir del tratamiento preferencial a aquellos países en desarrollo que no aceptaran el compromiso de eliminar, dentro de un período de cinco años, los acuerdos preferenciales en que estuviesen participando. La oposición con que tropezó este planteamiento indujo a aquel país a modificar parcialmente su actitud que quedó expresada en los siguientes términos:

"El representante de los Estados Unidos de América anunció que su país ya no insistía en la eliminación total de las preferencias especiales en un plazo de cinco años para que los países que disfrutaban de ellas pudieran tener derecho a recibir preferencias generalizadas de los Estados Unidos. Por consiguiente, su Gobierno había decidido permitir que los países que disfrutaban de preferencias especiales se incluyeran desde un principio como beneficiarios en el sistema de los Estados Unidos. Recalcó que esa decisión no afectaba a la posición de su país acerca de las preferencias inversas, posición que no se había alterado. Su Gobierno reconocía que la aplicación de los sistemas de preferencias generalizadas contribuiría apreciablemente a la eliminación de las preferencias especiales existentes, particularmente en el sector de las manufacturas, y expresó la esperanza de que prosiguiesen los progresos en ese sector.

No obstante,

No obstante, dijo que su país seguía oponiéndose a las preferencias especiales. Agregó que si el comercio basado en la concesión de preferencias especiales a ciertos productos incluidos en el sistema aumentaba y alcanzaba proporciones considerables, los Estados Unidos se verían obligados a declarar que su sistema no se aplicaría a los beneficiarios de esas preferencias especiales. Además, si otros países mantenían las preferencias especiales, los Estados Unidos se reservaban el derecho de otorgar preferencias especiales equiparables.<sup>13/</sup>

La declaración transcrita, a la vez que define la posición de los Estados Unidos con respecto a las preferencias especiales, reafirma también su oposición al mantenimiento de las preferencias inversas. En realidad, las concesiones arancelarias que hacen los países en desarrollo en favor de los países desarrollados con los cuales mantienen vínculos preferenciales no solamente envuelven un elemento de reciprocidad contrario al principio establecido en el párrafo 8 del artículo XXXVI del GATT, sino que además constituyen un tratamiento discriminatorio en contra de todos los demás países que no participan en tales arreglos y, especialmente, en contra de las posibilidades de una mayor expansión del comercio recíproco entre los mismos países en desarrollo.

No son estos, por supuesto, los únicos aspectos negativos de las preferencias inversas; se ha señalado también que tienden a preservar el mantenimiento de economías predominantemente agrícolas, entorpeciendo el proceso de industrialización de los países en desarrollo y que, contrariamente a lo que cabría esperar, las importaciones hechas al amparo de esas preferencias inversas generalmente han resultado más costosas que las importaciones de productos similares desde otras fuentes.<sup>14/</sup>

---

<sup>13/</sup> Informe de la Comisión Especial de Preferencias sobre la segunda parte de su cuarto período de sesiones, Junta de Comercio y Desarrollo, documento TD/B/329/Add.4, pp. 4-5.

<sup>14/</sup> Ver sobre estos puntos, "América Latina y el segundo período de sesiones de la UNCTAD", Boletín Económico de América Latina, vol. XIII, N° 1, septiembre de 1968, y "Economic Integration and preferential trade: the Caribbean experience", The World Today, The Royal Institute of International Affairs, London, October 1969.

En todo caso, lo que interesa destacar aquí es que el problema de las preferencias inversas no pudo ser resuelto durante las negociaciones para el establecimiento del sistema de preferencias generales, pero se llegó a un compromiso en virtud del cual se adelantarán las consultas necesarias a fin de encontrar las soluciones adecuadas antes de poner en vigencia aquellas preferencias. En las "Conclusiones convenidas de la Comisión Especial de Preferencias" se dice:

"La Comisión Especial toma nota de que, de conformidad con la Resolución 21 (II) de la Conferencia, se está de acuerdo en cuanto al objetivo de que todos los países en desarrollo deberían en principio participar desde el comienzo como beneficiarios. Toma nota igualmente de que el logro de este objetivo en relación con la cuestión de las preferencias inversas, que queda por resolver, exigirá nuevas consultas entre las partes directamente interesadas. Estas consultas deberían proseguirse urgentemente con miras a encontrar soluciones antes de poner en práctica los esquemas. El Secretario General de la UNCTAD prestará su concurso a estas consultas con el acuerdo de los gobiernos interesados."<sup>15/</sup>

La realización de esas consultas podrá avanzar paralelamente con las negociaciones entre la CEE y el Reino Unido. Parece razonable pensar que estas negociaciones proveerán una excelente oportunidad para examinar todo los problemas relativos a las preferencias especiales, las preferencias inversas y, en general, la liberalización de las condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados para los productos de los países en desarrollo.

Por lo demás, la intensificada actividad que han desplegado en los últimos dos años los órganos de la Junta de Comercio y Desarrollo (particularmente las Comisiones de Productos Básicos y de Manufacturas) así como el Comité Agrícola y el Comité sobre Comercio de Productos Industriales del GATT, permiten disponer de un conjunto de estudios e investigaciones que suministran

---

<sup>15/</sup> Informe de la Comisión Especial de Preferencias sobre la segunda parte de su cuarto período de sesiones. (TD/B/329), pp. 5-6.

una base adecuada para que los Gobiernos puedan adoptar, a nivel político, las decisiones necesarias para dar cumplimiento a los diferentes compromisos aceptados en la esfera del comercio internacional.<sup>16/</sup>

#### 6. La expansión del comercio con otros países latinoamericanos

Por razones, tanto políticas como económicas, los países del Caribe han demostrado interés, en los últimos años, en establecer vínculos o ampliar los existentes con otros países latinoamericanos. Las primeras manifestaciones en ese sentido se advirtieron a comienzos de la década pasada cuando el Reino Unido emprendió las primeras negociaciones para ingresar a la CEE. También por esa época dos de los países del Caribe obtenían su independencia y se hacía evidente, por lo tanto, la necesidad de consolidar la base política que les permitiera participar activa y solidariamente en las agrupaciones regionales que defienden los intereses de los países en desarrollo, a la vez que explorar las posibilidades de nuevos contactos comerciales para contrarrestar la gradual erosión de sus vínculos preferenciales con el Reino Unido.

Así, en los años recientes, Barbados, Jamaica y Trinidad-Tabago adquirieron el carácter de miembros de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), integrándose por lo tanto a todos los organismos de cooperación económica regional. Dentro de la misma línea de acción, los citados países pasaron a ser miembros, junto con Guyana en calidad de observador, de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), organismo que en los últimos años ha servido para definir una posición común latinoamericana y promover una acción conjunta en relación con los problemas que afectan los intereses de los países en desarrollo.

---

<sup>16/</sup> Refiriéndose en particular al programa de trabajo adoptado por las Partes Contratantes del GATT en su 26º período de sesiones, el Director General de esa organización señalaba recientemente que los Gobiernos tienen ahora a su disposición estudios sobre las características de la protección arancelaria en los países industrializados, incluidos los problemas del proteccionismo agrícola, así como propuestas sobre las cuestiones relativas a las restricciones no arancelarias, todo lo cual facilitaría la adopción de decisiones para la reducción de las barreras comerciales en favor de los países en desarrollo. Véase "Trade of the Developing countries: opportunity and response", Address by Mr. Olivier Long, Director-General of GATT, to the Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi, on 12 November 1970, Press Release, GATT/1970.

Simultáneamente, la acción de los países del Caribe se orientó a elaborar y fortalecer los mecanismos de cooperación dentro de la subregión mediante la creación de la Asociación de Libre Intercambio del Caribe, el Mercado Común del Caribe Oriental y el Banco de Desarrollo del Caribe.

El movimiento hacia un mayor grado de cooperación económica entre los países del Caribe y los latinoamericanos, hasta ahora, se ha manifestado principalmente en la participación de los primeros en las organizaciones de carácter regional y en algunas acciones conjuntas dentro de determinados organismos de las Naciones Unidas, especialmente la UNCTAD. Sin embargo, han sido escasas o inexistentes las iniciativas para elaborar fórmulas prácticas de cooperación comercial, excepto el envío de misiones comerciales al Caribe por parte de algunos Estados latinoamericanos. Hay que reconocer, indudablemente, que la expansión del intercambio comercial recíproco entre esos dos grupos tropieza con dificultades de cierta envergadura. Incluso en los años más recientes, las exportaciones de los países del Caribe a otros latinoamericanos apenas representaron el 1,3 % del valor total de las mismas en el período 1966-68. Si bien las importaciones desde otros países latinoamericanos muestran una participación más importante (21,5 % en el período indicado), ello se debe principalmente a las elevadas importaciones de petróleo crudo que realiza Trinidad-Tabago desde Venezuela y Colombia para ser refinado y reexportado a otros mercados de países desarrollados.

Del lado de las exportaciones, la escasa significación de las destinadas a otros países latinoamericanos refleja en gran medida el carácter competitivo de los productos que constituyen el grueso de esas exportaciones (azúcar, bananos, frutas cítricas, café, etc.), productos que son también exportados por los otros países latinoamericanos o en los cuales existen condiciones más o menos adecuadas de autoabastecimiento. Aun en aquellos casos excepcionales de países latinoamericanos que importan algunos de esos productos, los exportadores del Caribe tienen en el Reino Unido y el Canadá mercados más atractivos ya sea por las ventajas arancelarias o por la existencia de vínculos comerciales tradicionales heredados de su reciente pasado colonial. Aunque es verdad que la preeminencia del Reino Unido como mercado para los productos de los países del Caribe ha declinado en los años

/recientes, ello

recientes, ello se debe en gran parte al surgimiento de exportaciones nuevas, como la bauxita y la alúmina, controladas por inversionistas privados extranjeros (principalmente estadounidenses) y a la apertura del mercado de los Estados Unidos para determinadas cuotas de azúcar.

En lo referente a las importaciones, si se excluyen las compras de petróleo crudo a Venezuela y Colombia, son de escaso volúmen. Como es obvio, el relativamente amplio margen arancelario preferencial que los países del Caribe conceden a las importaciones procedentes del Reino Unido y otros países de la Comunidad Británica se convierte en un obstáculo casi insuperable para las importaciones de productos de origen latinoamericano.

Como ya fue indicado, las modificaciones de gravámenes arancelarios hechas por los países del Caribe después de su independencia han mantenido el margen absoluto o el margen relativo de preferencia en favor de las naciones de la Comunidad Británica, de manera que no se ha intentado realmente reducir o atenuar la discriminación comercial en contra de las importaciones provenientes de Latinoamérica. Si a esa política discriminatoria se agregan los mayores niveles de eficiencia y productividad que tienen los países desarrollados, se comprende fácilmente la naturaleza de los obstáculos que tendrían que superar las naciones latinoamericanas para tener acceso al área del Caribe.

El carácter competitivo de la mayor parte de la producción para exportación y la extensión de los vínculos preferenciales con los países de la Comunidad Británica (principalmente el Reino Unido) no son, sin embargo, los únicos obstáculos en el camino a una expansión del intercambio comercial recíproco entre los países del Caribe y los latinoamericanos. Inciden también, con mayor o menor fuerza, el desconocimiento de los mercados, el escaso desarrollo de los medios de comunicación y transporte, las limitadas facilidades de crédito y de servicios bancarios e incluso, en algunos casos, la existencia de problemas fronterizos o disputas territoriales.<sup>17/</sup>

Muchos de estos problemas podrían resolverse a través de negociaciones bilaterales o multilaterales, precedidas por una etapa de investigación y estudios que identifiquen claramente la naturaleza de los obstáculos

<sup>17/</sup> Sobre estos aspectos puede consultarse también "The relevance of Latin America to the foreign policy of Commonwealth Caribbean States", en Journal of Inter American Studies, vol XI, N° 2, April 1969.

existentes y las posibles fórmulas para solucionarlos. Las negociaciones comerciales entre países en desarrollo iniciadas últimamente en el seno del GATT y en las que participan 33 países (entre ellos 9 latinoamericanos además de Jamaica y Trinidad-Tabago), proporcionan también un marco multilateral en el que cabría esperar avances más substantivos de los que se han logrado hasta ahora. Sin embargo, ninguno de los dos países del Caribe participantes en esas negociaciones ha llegado a la etapa de la presentación de listas de productos sobre los cuales estaría dispuesto a negociar.

#### 7. Orientación general de la política comercial

Si se quisiera resumir, a grandes rasgos, la orientación general de la política comercial de los países del Caribe en los años recientes, cabría señalar:

i) el mantenimiento de los vínculos preferenciales existentes con el Reino Unido, particularmente en el sector de los productos agrícolas de exportación, tanto por la importancia que estos productos tienen en sus exportaciones totales como por ser esas actividades las que proveen mayor ocupación de mano de obra;

ii) la diversificación de sus mercados exteriores, a fin de atenuar los resultados del ingreso del Reino Unido a la CEE y eventuales modificaciones a los arreglos preferenciales existentes;

iii) medidas orientadas a lograr la gradual sustitución de importaciones de ciertos abastecimientos básicos por producción interna y a estimular la manufactura local de algunos bienes con fines de abastecimiento interno y para el mercado exterior;

iv) régimen liberal de incentivos a las inversiones extranjeras tanto en el sector primario como en la industria manufacturera y el turismo, y

v) política de cooperación económica e integración regional, principalmente a través de la Asociación de Libre Comercio del Caribe.

La naturaleza de los arreglos preferenciales que regulan el acceso al mercado del Reino Unido para algunos productos básicos en las exportaciones de los países del Caribe han sido examinados con anterioridad y se han señalado también algunos de los problemas que plantea el eventual ingreso del Reino Unido a la CEE. El mantenimiento de esos vínculos ha sido una de las preocupaciones centrales de los gobiernos de los países del Caribe,

/particularmente por

particularmente por las repercusiones que pueda tener sobre sus exportaciones la adopción de la política agrícola común, por una parte, y por otra, la competencia de otros abastecedores (como los países africanos asociados), que tendrían acceso libre al mercado del Reino Unido. En el estado actual de las negociaciones, sin embargo, no puede anticiparse aún cuales serán las modificaciones que se introducirán en el sistema preferencial de la Comunidad Británica ni que tipo de compensaciones recibirán los países del Caribe en el mercado de la CEE ampliada.

Por lo demás, las preocupaciones por el futuro de su posición en el mercado del Reino Unido y las exigencias de su propio desarrollo económico, han llevado a los países del Caribe a considerar con prioridad las medidas que contribuyan a un mayor grado de diversificación de sus exportaciones y de los mercados para las mismas. Con esos fines se han utilizado principalmente dos instrumentos: en primer lugar, la elaboración de listas de productos cuya importación queda totalmente prohibida o sujeta a licencias individuales, que son concedidas conforme a las necesidades del abastecimiento interno. En segundo lugar, se ha mantenido un régimen liberal de fomento de las inversiones extranjeras mediante la exención de derechos aduaneros y cargas tributarias por períodos relativamente amplios y garantías de repatriación de los capitales extranjeros y sus beneficios. Recientemente, sin embargo, la política con respecto a las inversiones extranjeras registró un cambio de gran significación, cuando el gobierno de Guyana adoptó medidas tendientes a obtener una mayor participación en la explotación de los minerales de bauxita, mediante el control del 51 % de las inversiones extranjeras en este sector.

a) Regímenes de incentivos a las inversiones extranjeras

La legislación sobre incentivos a las inversiones extranjeras ha sido el instrumento de uso más generalizado en los países del Caribe para promover la diversificación y el crecimiento de sus economías. Las diferencias existentes en las modalidades y amplitud de las concesiones ofrecidas han planteado la necesidad de alcanzar cierta uniformidad como uno de los requisitos de avance en el proceso de integración económica regional. Las principales concesiones ofrecidas son las siguientes:

/i) Impuesto



i) Impuesto sobre la renta. En Barbados, una empresa que obtenga la aprobación del Gobierno puede optar por una de estas dos alternativas. La exención del impuesto a la renta por un período de diez años desde la fecha en que inicia su producción, o bien la exención completa durante los primeros 7 años, dos tercios de exención durante el octavo año y un tercio durante el noveno año, a partir de la fecha elegida por la empresa dentro de los primeros tres años de iniciación de su producción. En Guyana la exención se extiende por un período de cinco años a partir de la fecha de aprobación, pero puede prorrogarse por otros cinco años; las exenciones, sin embargo, no se otorgan a las explotaciones de oro o de diamantes. En Jamaica la exención completa puede extenderse por un período de siete años, o bien, como segunda opción, por un período de cuatro años a partir de la fecha elegida por la empresa dentro de los tres años siguientes a la iniciación de su producción. Cuando se trata de un producto nuevo, la exención puede extenderse por un período de diez años y a quince años si se trata de empresas localizadas en áreas específicamente designadas o cuya producción está destinada a la exportación. En Trinidad-Tabago las actividades manufactureras reconocidas como "industrias pioneras" reciben la exención por un período inicial de cinco años, que puede ser prorrogado hasta por otros cinco años, cuando las circunstancias lo justifiquen. Sin embargo, en el caso de las industrias del cemento, fertilizantes y productos petroquímicos, las concesiones se han extendido desde el comienzo por un lapso de diez años.

ii) Dividendos. En general todos los países eximen del impuesto a la renta los dividendos distribuidos a los accionistas durante el período de exención otorgado a la empresa, con algunas regulaciones sobre la fecha de distribución.

Además de las exenciones anteriores, en todos los países existe un régimen relativamente complejo sobre los intereses pagados por las empresas y la depreciación de los activos, que complementan los incentivos antes descritos.

iii) Derechos arancelarios. La exención de derechos arancelarios sobre la importación se extiende en Barbados a toda la maquinaria, equipo y materiales de construcción necesarios para la instalación de la industria

/autorizada, inclusive

autorizada, inclusive los elementos para reparación y reposición de los equipos, por un período de diez años a partir de la fecha de autorización. Para las empresas dedicadas exclusivamente a la exportación, la exención de gravámenes arancelarios se concede sin limitación de tiempo o de disponibilidad de sustitutos locales. En Guyana la liberación se concede a la maquinaria y equipo directamente relacionada con el establecimiento y operación de la empresa, pero no a la reposición o renovación del equipo. La exención se concede previa la solicitud de la empresa autorizada por un período que no exceda de diez años para las empresas mineras y de cinco años para las demás industrias. En Jamaica la exención alcanza al 50 % en unos casos y al 100 % en otros, con respecto a todos los elementos necesarios para la construcción, modificación, reconstrucción o expansión de la industria, pero no a los elementos para reparación o reemplazo. Sin embargo, no se concede la liberación a la importación de los materiales disponibles localmente si reúnen las condiciones de oferta suficiente y precios y calidades comparables con los extranjeros. La exención total (100 %) se extiende por siete años a las empresas que optaron por el período de siete años para la exención del impuesto a la renta (véase el punto i) anterior), o por seis años a las empresas que optaron por la segunda alternativa. Para las industrias de productos nuevos y las dedicadas a la exportación, la exención se extiende por un período entre diez y quince años e incluye los elementos necesarios para reparación y reposición. En Trinidad-Tabago la liberación se extiende por un período de cinco años, y puede ser prorrogada hasta por otros cinco años en casos justificados, para todo el equipo relacionado con la construcción, modificación o expansión de la industria, pero no a los elementos para reparación.

iv) Materias primas. Barbados concede la exención de derechos arancelarios a las materias primas y materiales semiprocesados para aquellas industrias dedicadas exclusivamente a la exportación, aunque condicionada a la disponibilidad local de sustitutos adecuados en cantidad suficiente. En Guyana la legislación de incentivos a la industria no contempla exenciones en favor de las materias primas, pero la Ley de Aduanas autoriza al Gobierno para conceder esa exención en casos específicamente determinados. En Jamaica esta exención se concede únicamente a las industrias para la /exportación. En

exportación. En Trinidad-Tabago, al igual que en Guyana, la legislación de incentivos a la industria no establece la exención sobre las importaciones de materias primas, pero la legislación aduanera la contempla en algunas industrias especificadas.

Esta breve descripción de las concesiones ofrecidas a las inversiones extranjeras sirve para ilustrar el alcance de los diversos incentivos con que los países del Caribe han tratado de estimular el flujo de capitales extranjeros a sus territorios y para señalar las diferencias más importantes existentes en las legislaciones respectivas. Sin embargo, en 1969 se iniciaron los estudios tendientes a lograr un cierto grado de armonización y actualmente se encuentran bien adelantadas las negociaciones que podrían conducir al establecimiento de un régimen uniforme en materia de exenciones sobre impuesto a la renta y gravámenes sobre la importación, que constituirán las dos primeras etapas de este proceso.

b) Regulaciones sobre la exportación

En general la mayor parte de los productos de exportación no requieren licencia previa, aunque Jamaica y Trinidad-Tabago la exigen para una lista reducida de productos (principalmente agrícolas). El requisito de venta de las divisas provenientes de la exportación al Banco Central se aplica a aquellas destinadas a países fuera del área esterlina. En Jamaica y Trinidad-Tabago, además algunos exportadores pueden ser autorizados para retener, en una cuenta especial, parte de sus ingresos de exportación a fin de facilitar los pagos al exterior necesarios para la conducción de sus operaciones; esta autorización se extiende principalmente a las compañías petroleras en Trinidad-Tabago. Todos los países tienen prohibidas las exportaciones a Rodesia y Sudáfrica. Jamaica extendió esta prohibición a los países socialistas de Europa Oriental, Viet-Nam del Norte y Cuba en agosto de 1968.

c) Regulaciones sobre la importación

Las importaciones están sujetas a múltiples reglamentos que frecuentemente son modificados. Todos los productos no incluidos en una lista negativa pueden ser importados bajo el sistema de licencia general abierta. La lista negativa incluye un número variable de productos en los distintos países y se ha elaborado en el curso de los años a medida que se establecían

/nuevas industrias

nuevas industrias al amparo de las leyes de promoción industrial e incentivos a las inversiones extranjeras. En la actualidad incluye, entre los productos más importantes, café, azúcar, ciertos vegetales, carnes, cereales, copra, grasas y aceites vegetales y animales, productos del petróleo, materiales de construcción, ciertos productos químicos, radio-receptores y otros aparatos eléctricos domésticos. La concesión de licencias para las importaciones de productos colocados en la lista negativa está sujeta a las condiciones corrientes del mercado interno. Para las importaciones procedentes de los países socialistas de Europa Oriental y China Continental se necesita licencia previa en Guyana y Jamaica. Todos los países del Caribe, además prohíben las importaciones desde Rodesia y Sudáfrica.

#### 8. Políticas de promoción de las exportaciones

La elaboración y formulación de una política y un programa de promoción de las exportaciones se encuentra en una etapa muy incipiente en todos los países del Caribe. En general las principales medidas en este campo se circunscriben a los incentivos fiscales y arancelarios establecidos en las leyes de fomento industrial y de inversiones extranjeras, a los que ya se hizo referencia.

Sin embargo, en algunos de los países de la región se han tomado ya algunas decisiones para dar mayor coherencia y eficacia a la política de promoción de exportaciones. Así, en Trinidad-Tabago fue creada una División de Promoción de Exportaciones dentro del Ministerio de Industria y Comercio, que funciona en estrecha coordinación con la Oficina de Normas (Standards Bureau) y el Centro de Investigaciones Industriales (localizado en la Universidad de las Indias Occidentales), y que tiene a su cargo formular las bases para la orientación de la política de promoción de exportaciones. Simultáneamente, el Gobierno está alentando la constitución de cooperativas en el sector de las industrias artesanales y el establecimiento de una Compañía de Exportación, con el fin de ayudar a la pequeña industria manufacturera local en la colocación de sus productos en los mercados externos. En los restantes países se están considerando diversas iniciativas tendientes a crear los mecanismos institucionales adecuados para la promoción de

/exportaciones de

exportaciones de manufacturas, a fin de complementar los incentivos ofrecidos en las diversas leyes sobre fomento industrial e inversiones extranjeras.

9. La cooperación económica y la integración regional

El Acuerdo que creó la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) entró en vigor el 1° de mayo de 1968 y en él participan, además de los cuatro países del Caribe, otros territorios de la región (Antigua, Dominica, Granada, San Cristóbal-Nieves-Anguila, Santa Lucía, San Vicente y Monserrat). Se han completado las negociaciones para la incorporación de Belize a esta Zona de Libre Comercio, y a requerimiento del Gobierno de la República Dominicana, se están preparando los estudios encaminados a examinar las posibilidades de que este país pueda incorporarse.

Conforme a los compromisos establecidos en el Acuerdo, el período de transición para los cuatro países mayores (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad-Tabago) es de 5 años, durante los cuales tendrán que hacer reducciones anuales del 20 % de los aranceles aduaneros existentes al momento de entrar en vigencia el Acuerdo. Para los otros territorios, el período de transición es de 10 años, pero deberán hacer reducciones que rebajen los aranceles en un 50 % al 1° de mayo de 1973 y alcanzar la eliminación total el 1° de mayo de 1978. Al 1° de mayo de 1970, los cuatro países mayores habían efectuado ya los dos primeros tramos de la reducción.

La realización del Acuerdo de Zona de Libre Comercio parece estar avanzando conforme a las metas previamente establecidas. El comercio intra-regional en los dos primeros años de vigencia logró aumentos de cierta significación y, como se señaló anteriormente, se están haciendo progresos para armonizar los incentivos fiscales establecidos en la legislación de los diferentes países y territorios. En este proceso se ha llegado a un acuerdo conforme el cual un país puede aplicar una legislación más restrictiva, si lo desea, pero no una más liberal que la contemplada en el convenio sobre armonización, aunque se harán excepciones con respecto a algunos de los territorios menos desarrollados.

Paralelamente con el Acuerdo de Zona de Libre Comercio, se estableció el Mercado Común del Caribe Oriental, del que forman parte únicamente los territorios (es decir, excluidos Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad-Tabago).

/Los territorios

Los territorios miembros del Mercado Común han completado las negociaciones para la adopción de una tarifa común externa y la unificación de sus políticas de comercio exterior.

En el campo financiero y de promoción del desarrollo, el proceso de integración regional de los países del Caribe está complementado por el establecimiento del Banco de Desarrollo del Caribe, que inició operaciones a mediados de 1970. En esta institución participan, además de los países miembros de CARIFTA, Canadá y el Reino Unido, y recientemente se aprobó la incorporación de Colombia.

La creación de este Banco constituye uno de los pasos más positivos para promover el desarrollo de los países del Caribe y refuerza considerablemente la cooperación financiera que ya recibían de parte del Banco Interamericano de Desarrollo Barbados, Jamaica y Trinidad-Tabago, que se habían incorporado anteriormente a dicha institución.