

GENERAL
LC/CAR/G.756
30 de octubre de 2003
ORIGINAL: ESPAÑOL

**LAS TENDENCIAS PRINCIPALES DEL COMERCIO,
POLÍTICA COMERCIAL E INTEGRACIÓN
EN EL GRAN CARIBE**

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	1
RESUMEN Y CONCLUSIONES	2
I. INTRODUCCIÓN.....	11
A. Origen y objetivos de la AEC.....	11
B. Características básicas de los países integrantes y su inserción internacional	12
1. La gran diversidad.....	12
2. La problemática de las economías pequeñas	16
3. La inserción internacional y los vínculos mutuos.....	18
II. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	20
A. El comercio global en la década de 1990.....	20
B. El comercio intra AEC	28
C. La composición del comercio exterior la importancia de los acuerdos comerciales y las políticas de promoción y fomento a las exportaciones.....	36
1. Introducción	36
2. La composición de las exportaciones	39
3. Una aproximación al potencial de creación de comercio.....	44
4. Algunas políticas de promoción y fomento a las exportaciones	49
5. Conclusión.....	52
D. La inversión extranjera directa (IED) en los países de la AEC.....	53
1. Tendencias generales de la IED en América Latina y el Caribe.....	53
2. La IED en la cuenca del Caribe	54
3. La inversión intrarregional entre los países de la AEC.....	65
III. POLÍTICA COMERCIAL Y ACUERDOS DE INTEGRACIÓN	72
A. Aspectos generales	72
B. La evolución reciente de las políticas comerciales	74
1. Los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM).....	75
2. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	83
3. Cuba, República Dominicana, Panamá y los Estados Asociados	92
4. Los países de la Comunidad Andina.....	96
5. Chile y México	100
IV. ACUERDOS EXISTENTES Y NEGOCIACIONES EN CURSO.....	105
A. La Organización Mundial del Comercio (OMC).....	105
1. Las principales implicaciones de los acuerdos de la Ronda Uruguay para la región.....	105
2. Las propuestas negociadoras de países de la región	106
B. Acuerdos y negociaciones comerciales con países desarrollados	107
1. Los acuerdos con la Unión Europea	108
2. Los Acuerdos con Estados Unidos	111

C.	Principales áreas de acción de la AEC.....	112
1.	Las tentativas para establecer una zona de comercio preferencial entre los países de la AEC	112
2.	La facilitación del comercio mutuo	116
3.	La cooperación en materia de transporte y turismo y ante desastres naturales.....	118
	EPÍLOGO.....	125
	BIBLIOGRAFÍA	127

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: AEC. Principales indicadores del tamaño de las economías y de su desarrollo económico y social.....	15
Cuadro 2: AEC. Exportaciones según principales destinos, 1990-2001	22
Cuadro 3: AEC. Participación de las subgrupaciones en las exportaciones totales según principales destinos, 1990-2001	24
Cuadro 4: AEC. Exportaciones según principales destinos, 1990-2001	24
Cuadro 5: AEC. Importaciones según principales orígenes, 1990-2001	25
Cuadro 6: AEC. Importaciones según principales orígenes, 1990-2001	26
Cuadro 7: AEC. Participación de las subgrupaciones en las importaciones totales, según principales orígenes, 1990-2001.....	27
Cuadro 8: Exportaciones de los países AEC hacia los países AEC, 2001.....	30
Cuadro 9: Exportaciones de los países AEC hacia los países AEC, 2001.....	33
Cuadro 10: Listado de principales acuerdos comerciales firmados por los países de la AEC.....	38
Cuadro 11: AEC. Composición de las exportaciones de bienes según destinos y categorías, respectivamente, 2001	42
Cuadro 12: Antillas Neerlandesas. Principales productos, 2001.....	43
Cuadro 13: Grupo de Los Tres. Principales productos de exportación intra G3 y su participación en la exportación al mundo, 2001	45
Cuadro 14: MCCA. Principales productos de exportación intra MCCA y su participación en la exportación al mundo, 2001.....	46
Cuadro 15: CARICOM. Principales productos de exportación intra CARICOM y su participación en la exportación al mundo, 2001	47
Cuadro 16: AEC. Principales productos de exportación intra AEC y su participación en la exportación al mundo, 2001	48
Cuadro 17: América Latina, amplitud de la exoneración del impuesto sobre la renta para las empresas en Zona Franca, 2000	50
Cuadro 18: AEC. Flujos netos de IED ingresados, 1986-2002	55
Cuadro 19: AEC. Flujos de IED ingresados, 1986-2002	56
Cuadro 20: Países de la cuenca del Caribe. Principales operaciones realizadas por empresas extranjeras, 1991-2002	58
Cuadro 21: AEC. Indicadores relativos de Inversión Extranjera Directa.....	60
Cuadro 22: Centroamérica y el Caribe. Participación por países en los promedios anuales de IED, 1991-1995, 1996-2000, y 2001-2002.....	62
Cuadro 23: AEC. Matriz consolidada de flujos de capitales intrarregionales, 1991-2002	65
Cuadro 24: AEC. Matriz consolidada de flujos de capitales intrarregionales, 1991-2002	68
Cuadro 25: AEC. Flujos de capitales intrarregionales, 1991-2002	69
Cuadro 26: CARICOM. IED intrarregional, operaciones seleccionadas	71
Cuadro 27: CARICOM. Aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	77
Cuadro 28: CARICOM. Medidas no arancelarias que afectan a las importaciones.....	80
Cuadro 29: MCCA. Aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	86
Cuadro 30: MCCA. Medidas no arancelarias que afectan a las importaciones.....	88
Cuadro 31: República Dominicana. Distribución arancelaria, 1990-2001	94
Cuadro 32: República Dominicana. Parámetros arancelarios básicos para distintos aranceles 1990-2001	94
Cuadro 33: Comunidad Andina. Aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones (<i>en porcentajes</i>)	98
Cuadro 34: Comunidad Andina. Medidas no arancelarias que afectan a las importaciones	99

Cuadro 35: Chile y México. Aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	102
Cuadro 36: Chile y México. Medidas no arancelarias que afectan a las importaciones.....	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: América Latina y países AEC. Flujos de Inversión Extranjera Directa, 1980-2002	53
Gráfico 2: AEC. IED intrarregionales acumuladas como proporción del total de IED, 1991-2002	68

PRESENTACIÓN

Este documento fue preparado a solicitud de la Secretaría de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) y fue presentado el 17 de marzo de 2003 en la XII Reunión del Comité de Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas. Con el fin de mantener la relevancia del documento se incorporaron observaciones de los países miembros a la versión original. También se actualizaron y ampliaron los datos e información contenidas en dicha versión. Colaboraron en su elaboración funcionarios de la División de Comercio Internacional e Integración de la Sede de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Santiago (Johannes Heirman, Carla Macario, Jaime Contador, Verónica Silva, Mikio Kuwayama, y José Durán) y de la Sede Subregional de Puerto España (Esteban Pérez). Viviane Ventura Días, Directora de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL brindó apoyo y ánimo constante al proyecto. En el transcurso de su preparación se contó además con aportes valiosos de las Sedes Subregionales de la CEPAL en México, y de la misma Secretaría de la AEC, que acompañó en todo momento la investigación. La Sede de CEPAL en Santiago conjuntamente con la Sede Subregional de CEPAL en Puerto España prepararon la versión final del documento. La Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) editó las versiones finales de este documento en castellano e inglés.

El capítulo I hace una breve presentación del origen y los objetivos de la AEC. Destaca la gran diversidad de los países integrantes de la Asociación y se refiere a la problemática de las economías pequeñas. Termina con la descripción de los rasgos básicos de la inserción internacional de los países miembros. En el capítulo II se analiza la evolución reciente del comercio exterior, prestando atención especial al comercio en el interior de la AEC y a sus posibilidades de fortalecimiento. Una sección importante del capítulo está dedicada al análisis de la inversión extranjera realizada en la región, incluyendo el desarrollo incipiente de las inversiones intrarregionales. El capítulo III analiza en detalle la política comercial aplicada por los países, destacándose la incidencia sobre ésta de los compromisos asumidos en los acuerdos subregionales incluidos en la asociación. En el capítulo IV se reseñan los acuerdos comerciales en que participan los distintos países miembros de la asociación, y se pasa revista a su posición en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y a sus acuerdos de negociaciones comerciales con países desarrollados. El capítulo concluye con un análisis de las principales áreas de acción delineadas al interior de la AEC, a saber, las tentativas para establecer una zona de comercio preferencial, el transporte y la facilitación del comercio y el turismo, así como la acción conjunta frente a los desastres naturales.

Debido a la amplitud de los temas abordados y al elevado número de Estados miembros, el documento necesariamente tiene que focalizarse en los principales rasgos de la inserción internacional de los países, sin que el análisis pueda siempre alcanzar la especificidad que se desearía. Por último, cabe destacar que las opiniones expresadas son de responsabilidad exclusiva de sus autores, y no necesariamente coinciden con aquellas que puede tener la CEPAL.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

- Desde su establecimiento en 1994, la Asociación de Estados del Caribe (AEC) ha ido delimitando y afinando sus funciones. Éstas se centran en la promoción de un espacio económico ampliado para el comercio y las inversiones, que permita incrementar los beneficios que brindan a los países miembros los recursos y activos de la región a través de la cooperación y la concertación. Ella cuenta con importantes recursos naturales, productivos y de localización, que hasta ahora han sido aprovechados básicamente para insertarse en los principales mercados mundiales, sin que los países hayan logrado intensificar de igual manera las relaciones entre ellos mismos. Las prioridades programáticas de la AEC incluyen las áreas de comercio, transporte, turismo y se agregó el tema de los desastres naturales.
- La dependencia excesiva de un reducido número de rubros de exportación que no pertenecen a los más dinámicos en el comercio internacional, y su vinculación comercial con los mercados de unos pocos países desarrollados en donde cuentan con un acceso preferencial condicionado, han acentuado la vulnerabilidad de los países la AEC ante eventos externos a sus economías e hipotecado su capacidad de crecimiento. Esta situación insatisfactoria explica el afán de las diferentes subregiones —la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Grupo de los Tres (G3), los No Agrupados y los Asociados— de profundizar sus respectivos esquemas de integración y ampliar las relaciones económicas entre los esquemas, y en general, dentro de la región de la cuenca del Caribe, a fin de sacar el máximo provecho de su cercanía geográfica y sus afinidades en niveles de desarrollo. Las principales motivaciones de ello se encuentran en su deseo compartido de dinamizar y hacer menos vulnerables sus economías, mediante la promoción y diversificación de sus exportaciones y a través de la atracción de la inversión extranjera.
- En los años noventa, las condiciones internacionales que rodean a los países pasaron por grandes mutaciones. Se concluyó la Ronda Uruguay y se creó la OMC, México firmó con Canadá y Estados Unidos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se lanzó la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se puso en marcha el G3, y el MCCA, CARICOM y la Comunidad Andina reactivaron y fortalecieron sus respectivas uniones aduaneras, a la par con la apertura económica llevada a cabo por sus países miembros. Al mismo tiempo, proliferaron los acuerdos bilaterales y plurilaterales en la región y los países vieron ampliados los beneficios de acceso que reciben en los mercados de Estados Unidos y de la Unión Europea. La mayoría de los países de la región tuvieron que enfrentar diversos choques externos adversos, mientras varios sufrieron, además, desastres naturales.
- El cúmulo y la incidencia de estos hechos han tornado más compleja la tarea de la AEC. Los escasos recursos con que cuenta su Secretaría y los débiles arreglos institucionales acordados han limitado su capacidad de respuesta ante estos acontecimientos. Consecuentemente, en el transcurso de su existencia, la AEC ha optado por concentrar su acción en un número más limitado de objetivos vinculados al meollo de su problemática y

donde los esfuerzos de cooperación pueden tener un impacto, como son la promoción de las vinculaciones económicas mutuas, del transporte y del turismo, y la acción coordinada ante la ocurrencia de desastres naturales y ambientales.

- La AEC está compuesta por un número elevado de países en desarrollo ubicados todos en la cuenca del Caribe, los que demuestran un alto grado de diversidad en tamaño y crecimiento de sus economías, ingreso por habitante y contribución de los distintos sectores al producto interno bruto. Los Estados insulares del Caribe de habla inglesa se apartan claramente debido al pequeño tamaño de sus mercados, de sus niveles relativamente altos de ingreso y de educación formal y por la mayor contribución del sector servicios a su producto.
- Un número importante de los países más pequeños de la AEC continúa dependiendo críticamente de la exportación de unos pocos productos básicos y del ingreso de recursos suplementarios desde el exterior. Esta inserción desventajosa de las economías pequeñas se relaciona intrínsecamente con las dificultades que enfrentan para alcanzar economías de escala y de aglomeración, lo que limita el despliegue de las actividades industriales en su interior. Sus limitadas exportaciones de productos manufacturados dependen en un alto grado de los tratos preferenciales que han recibido en los mercados subregionales y por parte de unos pocos países desarrollados.
- La mayoría de los países de la región puede ser considerada como pequeños Estados o pequeñas economías y la mayoría de ellos es muy vulnerable, es decir, está expuesta a frecuentes choques externos y a desastres naturales, y tiene una capacidad limitada de reacción frente a esos choques. Una de las consecuencias principales de esta vulnerabilidad es que la tasa de crecimiento de su producto interno bruto (PIB) es mucho más volátil que en las economías más grandes.
- La mayoría de los países miembros de la AEC acumula, año tras año, un déficit cuantioso en su cuenta de bienes y se ve obligada a equilibrar sus cuentas externas, en diversas proporciones, mediante la exportación de servicios, las remesas de emigrantes, las inversiones extranjeras y los ingresos provenientes de la cooperación internacional. No obstante, algunos países pequeños y medianos han tenido éxito en desarrollar líneas específicas y dinámicas de exportación de bienes y servicios (nichos), como son el ensamblaje de productos más sofisticados y la prestación de servicios especializados.
- Las exportaciones de los países de la AEC se dirigen en tres cuartas partes hacia el mercado de Estados Unidos, y dicha dependencia se acrecentó en la última década. Este incremento responde al dinamismo desplegado por la economía estadounidense en este período, a la creciente integración de México a esa economía, y al aprovechamiento de los países centroamericanos y del Caribe de los tratos preferenciales de acceso brindados por dicho país.
- En cambio, el peso del intercambio entre los mismos países de la AEC es aún pequeño (8% de las exportaciones totales), debido a que la oferta exportadora de éstos por lo general no satisface las necesidades de

abastecimiento de los demás, a la existencia de restricciones arancelarias y no arancelarias entre ellos, y a la escasa adecuación de las comunicaciones y el transporte a las necesidades del comercio mutuo.

- Los acuerdos subregionales de integración a los cuales pertenecen los países miembros de la AEC les han permitido superar parcialmente estas limitaciones, mediante la liberalización del comercio mutuo y la instauración de otras disciplinas comerciales comunes. Al amparo de estos arreglos surgió al interior de los esquemas un comercio mutuo de productos manufacturados de un mayor grado de sofisticación, aunque dicho intercambio parece haber alcanzado su despliegue máximo. Por lo general, estos bienes no son competitivos en terceros mercados.
- Al mismo tiempo, los países cuentan con el acceso preferencial a los mercados de Estados Unidos y de los países de la UE. El primer mercado ha alcanzado especial importancia para las exportaciones de maquila (textiles y vestuario), mientras que algunas exportaciones agropecuarias (banano, azúcar, ron) de los países más pequeños del Caribe dependen críticamente del acceso preferencial al mercado europeo. Las exigencias que condicionan estos tratos preferenciales en términos de cupos y normas de origen, y el hecho de que son concesiones unilaterales, dificultan su aprovechamiento y exponen a los países beneficiarios a repentinos cambios de las reglas de juego. De hecho, la misma competencia entre estos últimos ha dado lugar recientemente a la ampliación de los beneficios en favor de algunos, lo que se traduce en una pérdida de la posición competitiva de otros. Además, los países otorgantes están presionando para obtener cierta reciprocidad de los países beneficiados, y a esta exigencia se suman otras de índole no comercial.
- La creación de comercio entre los países de la AEC podría darse en especial en ciertos productos manufacturados. Este intercambio puede ser impulsado por arreglos de libre comercio o comercio preferencial en los que participan todos los países, y apoyado además en programas activos de promoción comercial. Dichos acuerdos deberían contemplar un trato especialmente favorable para los países de menor desarrollo económico relativo, a fin de asegurar su participación equitativa en la expansión del comercio y resguardarlos de los efectos de un repentino incremento de sus importaciones desde la región.
- Durante la década de los noventa, la región ha alcanzado bastante éxito en la atracción de inversión extranjera directa (IED). No obstante, la tendencia al alza de los flujos de IED ha experimentado un retroceso entre 1999 y el 2002. La IED se ha concentrado en un reducido número de países, en donde se conjugan factores estructurales como la estabilidad política y económica, tasas elevadas de crecimiento y condiciones de acceso privilegiados a los principales mercados mundiales. A falta de estas condiciones, los incentivos fiscales para impulsar la IED suelen tener poco efecto, y pueden resultar muy onerosos.
- México, por sí sólo, absorbió más de la mitad de la IED que se dirigió a la región. Resultó de particular importancia para la IED la participación del país en el TLCAN, que, además de brindar a las exportaciones del país un amplio acceso al mercado de Estados Unidos, incrementa las seguridades con que cuenta el inversionista extranjero en cuanto a la permanencia de las políticas comerciales y de promoción de la inversión extranjera. Entre los países centroamericanos receptores de IED destacan Costa Rica y Panamá, mientras que

en el Caribe predominan claramente los flujos de IED que se dirigen a Jamaica y Trinidad y Tobago, y últimamente, sobre todo, a República Dominicana, que fue el mayor receptor en el período 2001-2002 entre los Estados Miembros de la AEC. Entre los Miembros Asociados cabe mencionar a las Antillas Neerlandesas, que ha recibido un flujo creciente de IED especialmente partir de la segunda mitad de la década de los noventa.

- La inversión intrarregional constituye una porción pequeña de la IED en la región, pero su dinamismo reciente y algunos otros atributos, como sería su buena adaptación a las condiciones locales, le otorgan una particular importancia para la integración efectiva de los aparatos productivos y comerciales a nivel regional. Son particularmente activas en este tipo de operaciones algunas grandes empresas mexicanas productoras de cemento y vidrio. También Venezuela ha efectuado inversiones en el sector financiero de Colombia y otras en energía eléctrica y telecomunicaciones en El Salvador y Guatemala. En el caso de CARICOM, las inversiones intrarregionales se dirigen principalmente desde sus economías de mayor tamaño hacia aquellas más pequeñas, y los sectores de destino son el turismo, las manufacturas livianas, el comercio y las actividades financieras.
- Los países de la región empezaron a aplicar la apertura comercial desde fines de los años ochenta. Dicho proceso ha sido continuo durante los años noventa hasta el año 2002 y este se ha realizado de modo unilateral o, lo que era más usual, en el contexto de la rebaja y racionalización de los aranceles externos comunes de los esquemas subregionales de integración. En el transcurso del período mencionado se eliminó la mayor parte de las restricciones no arancelarias a las importaciones. Además, fue suscrito un elevado número de acuerdos de libre comercio y preferenciales entre países pertenecientes a distintos esquemas.
- Consecuentemente, el intercambio al interior de los esquemas se recuperó y registró un período de rápido crecimiento durante buena parte de los años noventa, que recién se interrumpió en 1998, cuando se hicieron sentir los efectos de la crisis asiática. Los esquemas subregionales han tenido avances desiguales en la gestión y aplicación de disciplinas comunes de contingencia comercial (*antidumping*, derechos compensatorios y salvaguardias), razón por la cual en algunos casos los países miembros siguen aplicando medidas unilaterales, de naturaleza formal e informal, para administrar la competencia que proviene desde afuera. Ante la proliferación de los conflictos comerciales se ha acrecentado la necesidad de fortalecer sus mecanismos de solución de controversias.
- Los países de CARICOM se comprometieron a rebajas sucesivas de las tasas de su arancel externo común hasta una franja comprendida entre 0% y 20%, aunque una minoría de países pequeños se encuentra retrasada en su puesta en vigencia debido a la merma de recursos fiscales que implican. Ciertos productos agropecuarios de producción local reciben una protección adicional en muchos de los países miembros, mediante programas de control de precios licencias, y cuotas de importación. Tarifas altas y restricciones no arancelarias son también aplicadas a determinadas líneas de manufacturas livianas que surgieron al amparo de los programas de sustitución de importaciones. En cambio, los países miembros prácticamente no hacen uso de medidas *antidumping*, compensatorias y salvaguardias.

- Los países del MCCA asumieron el compromiso de tener su arancel externo común perfeccionado en el año 2005, con tarifas entre 0% y 15%. Éstos también han logrado importantes avances en la restauración del libre comercio mutuo, aunque se excluyen algunos productos agropecuarios de la canasta de consumo popular. Quedó formalmente eliminada la mayor parte de las restricciones para-arancelarias y no arancelarias, pero en la práctica siguen aplicándose algunas trabas al libre movimiento de bienes que afectan también al comercio intrasubregional. El MCCA cuenta con reglamentos comunes relativos a medidas para oponerse a prácticas comerciales desleales y a la aplicación de medidas de salvaguardia, respectivamente, pero ellos sólo han sido usados en contados casos.
- Colombia y Venezuela se han adelantado a los demás países de la Comunidad Andina, al conformar en 1992 una unión aduanera bilateral con un arancel externo común que varía entre 5% y 20%, y al instaurar el libre comercio mutuo. Además, desde junio de 1994 ambos países integran, con México, el G3, que apunta a liberalizar el intercambio trilateral antes del 1 de julio de 2004 mediante programas automáticos de desgravación. Entretanto, la Comunidad Andina tiene normas comunitarias de *antidumping*, salvaguardias y derechos compensatorios para acciones entre socios y contra terceros países cuando involucran a más de un miembro.
- Chile y México tienen en común que han abierto tempranamente sus economías mediante reformas unilaterales profundas. Chile aplica un arancel uniforme de 5.9% y la tasa promedio de México es de 16.5%, aunque debido a la importancia de su comercio con Estados Unidos el arancel promedio ponderado es mucho menor y de hecho cercano al 2%.
- En el caso de Cuba, la política arancelaria ha ganado en importancia en concordancia con los compromisos asumidos por el país en la OMC. República Dominicana ha llevado a cabo reformas ambiciosas de su sector externo, que contemplaron rebajas importantes y sucesivas de los aranceles y la eliminación de restricciones no arancelarias, aunque las importaciones de ciertos agropecuarios con producción local siguen sujetas a sobretasas elevadas. Ambos países han mostrado un creciente interés en llegar a acuerdos comerciales con países de la región. Asimismo, desde 1997 Panamá ha realizado una apertura unilateral de su sector externo, como parte de sus compromisos de incorporación a la OMC.
- Todos los países de la AEC son miembros de la OMC y por lo tanto están sujetos a los compromisos de liberalización asumidos en la Ronda Uruguay. En su calidad de países en vías de desarrollo, cuentan con plazos más largos para el cumplimiento de los diversos compromisos, aunque éstos se están venciendo. Otros aspectos del trato especial y diferenciado incorporados a los diversos acuerdos tampoco han brindado beneficios tangibles a los países de la región, y ellos se han expresado en favor de una reformulación del trato en una próxima ronda de negociaciones.
- Los países en vías de desarrollo son beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias que es aplicado por los principales países desarrollados mediante esquemas nacionales. Sus condiciones de acceso son menos

favorables que las ventajas no recíprocas otorgadas con posterioridad a grupos específicos de países de la región mediante la Convención de Lomé y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) – Caribbean Basin Initiative (CBI) - ya sea porque su cobertura de productos es menos amplia, porque sus márgenes de preferencia son menores, o porque los países individuales pueden ser “graduados” cuando alcanzan un cierto grado de penetración en el mercado del país otorgante.

- El Convenio de Lomé IV otorga a prácticamente todos los países del Caribe el acceso libre al mercado de la UE para la casi totalidad de sus productos industriales y muchos no industriales. Como parte de su proceso de revisión, los países contratantes firmaron a mediados de 2000 el Acuerdo de Cotonou, que prevé la negociación de acuerdos específicos con agrupaciones de países beneficiarios, aplicables a más tardar en 2008. Con el acuerdo de Cotonou, la UE ha expresado su deseo de incorporar gradualmente elementos de reciprocidad en el trato preferencial, además de condiciones en materia de respeto a los derechos humanos y de gobernabilidad.
- La UE aplica además a los países andinos un sistema especial de preferencias en apoyo a sus esfuerzos de combate a la droga y concede a estos países el acceso libre de aranceles para la mayor parte de sus productos de exportación. Posteriormente, estas facilidades fueron extendidas a los países del MCCA y a Panamá.
- Mediante el Acta de Asociación Comercial con la cuenca del Caribe, los países centroamericanos y caribeños beneficiarios de la ICC acaban de recibir facilidades adicionales de acceso al mercado de Estados Unidos. Aunque esta ley no llega a equiparar sus condiciones de acceso con el trato obtenido por México a través del TLCAN, mejora su posición competitiva en rubros de exportación de especial importancia para ellos, como son los textiles y el vestuario.
- Un conflicto importante de intereses entre los países del Caribe y algunos latinoamericanos corresponde al litigio entre Estados Unidos y la UE respecto de las condiciones de acceso del banano al mercado de esta última. La posición de Estados Unidos fue apoyada por algunos países latinoamericanos exportadores del banano, que deseaban un acceso más amplio al mercado señalado. Las sucesivas propuestas de ampliación de estas cuotas no han dejado contentos a los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) cuyas exportaciones de banano dependen críticamente del acceso preferencial al mercado europeo. No obstante, la Reunión Ministerial de Doha ha permitido la ampliación del plazo para el régimen de preferencias comerciales que otorga la Unión Europea a los países de la AEC.
- El tema de la promoción del comercio mutuo constituye una de las áreas prioritarias de la AEC. Desde sus inicios ha sido difícil definir una agenda para esta materia que satisfaga a todos los países. Consecuentemente, la elaboración del programa de trabajo del Comité Especial de Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas de la AEC ha sido dificultada por diferencias entre los países miembros en cuanto a la forma de abordar el tema de la liberalización del comercio.
- La AEC ha tratado de promover el comercio mutuo entre sus países miembros mediante la instauración de una preferencia arancelaria regional. Sin embargo, se presentaron diversos factores que impidieron su puesta en

marcha. Por lo pronto, la atención de los países se halla acaparada por las negociaciones en el contexto del ALCA. La meta final del ALCA superaría en tres aspectos esenciales la iniciativa de la AEC: implicaría el libre comercio en vez del comercio preferencial; afianzaría el acceso al mercado de Estados Unidos, que es el principal mercado para todos los países de la región; y abriría los mercados de los demás países suramericanos. El ALCA abarcaría además una serie de compromisos adicionales que impulsarían el comercio y las inversiones mutuas.

- El factor crítico que ambas iniciativas tienen en común es el trato especial que dispensarían a los países pequeños o de menor desarrollo relativo. Las diferencias abismales entre las capacidades competitivas de los países involucrados abogan en favor de un trato eficaz, que vaya más allá del otorgamiento de plazos más largos o de la simple asistencia técnica para facilitar la aplicación de los compromisos.
- Entretanto, se han multiplicado los acercamientos entre los países de la AEC tendientes a establecer zonas parciales de libre comercio o de comercio preferencial. Han sido particularmente activos en la gestión de estos acuerdos países como Costa Rica, Cuba, México, Panamá y República Dominicana. De este modo, se está urdiendo una intrincada red a escala bilateral o plurilateral que puede conducir a la región a una situación de libre comercio generalizado. Por lo visto, los países prefieren estos acercamientos parciales y acumulativos a acuerdos de cobertura regional, al ser los primeros más fáciles de negociar. Este proceso de integración multidimensional genera agendas paralelas y variadas, creando un mosaico complejo de intereses y de difícil articulación. La Secretaría de la AEC podría prestar su apoyo activo a la gestión de estos acercamientos parciales entre países miembros.
- En consonancia con esta redefinición de prioridades, la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC (Santo Domingo, República Dominicana, abril de 1999) encargó al Comité Especial sobre el Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas el mandato de centrar su acción sobre los siguientes temas: a) entrenamiento a negociadores; b) vulnerabilidad de las pequeñas economías; y c) coordinación de posiciones en diferentes foros internacionales. En la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC (Isla de Margarita, Venezuela, diciembre de 2001) los países declararon su compromiso de establecer al Gran Caribe como una Zona de Cooperación centrada inicialmente en el comercio, el transporte, el turismo sustentable y los desastres naturales y aprobaron un plan de acción centrado en estas cuatro áreas prioritarias.
- En el área de turismo el plan de acción contempla la firma y ratificación del Convenio para el Establecimiento de la Zona de Turismo Sustentable del Caribe (ZTSC). El convenio fue suscrito el 12 de diciembre de 2001 en el marco de la III Cumbre de Jefes de Estados de la AEC y se espera su plena ratificación por parte de los países integrantes.
- En el área de comercio se prevé la convergencia de posiciones sobre un tratamiento especial y diferenciado de las pequeñas economías en las negociaciones comerciales internacionales. Así mismo se plantea una estrategia acordada para la expansión del comercio intra-AEC mediante el Foro Empresarial, las Organizaciones Promotoras del Comercio (OPC) y la reducción de los obstáculos al comercio.

- Otra área de posible acción de la Secretaría de la AEC corresponde a la facilitación del comercio mutuo, aunque también en este caso parece existir un importante grado de subsidiariedad con respecto a lo acordado y aquello por negociar en el ALCA. Se ha destacado que la falta de conocimiento mutuo es tal vez el factor que más conspira contra el desarrollo inmediato del comercio e inversiones entre los países de la AEC.
- La importancia de mejorar las fuentes de información mutua fue reconocida tempranamente por el Comité Especial de la AEC sobre el Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas, y fue plasmada en su recomendación de instaurar un mecanismo de información comercial que debería servir a los intereses de los empresarios de la región, junto con acciones tendientes a continuar la liberalización del comercio y la profundización de actividades destinadas a promover las exportaciones. Los esfuerzos de la Secretaría por fortalecer la información comercial deben aprovechar al máximo las capacidades ya existentes, inclusive los nuevos medios telemáticos. En este sentido se aprobó en 2001 la propuesta de proyecto para la creación del Sistema Integrado de Información del Gran Caribe.
- En el ámbito de acciones cabe destacar que la Secretaría de la AEC dio inicio al proceso de contratación de una consultoría para la preparación del estudio “Obstáculos de Comercio a nivel empresarial y la facilitación de negocios en los Estados Miembros de la AEC” el cual se espera completar en mayo de 2003.
- Reconociendo que el acceso a los mercados no es suficiente para reforzar el comercio al interior de la Asociación y que además sería necesario crear una cultura empresarial complementaria, la Secretaría de la AEC ha venido impulsando el Foro Empresarial del Gran Caribe, el cual se ha consolidado como el mecanismo fundamental para la promoción del comercio, la inversión y el conocimiento entre los empresarios de la región. Ha contado con una participación creciente de empresarios. El último Foro tuvo lugar en San José, Costa Rica. En atención a esta misma preocupación se creó otro espacio de consulta y cooperación, el Foro de las Organizaciones Promotoras del Comercio de la AEC.
- El transporte internacional en sus diversas formas ocupa un lugar primordial entre las actividades económicas de los países de la AEC, básicamente debido al impacto que tiene esta actividad sobre el comercio de la región, cuyas economías son muy abiertas, lo que las hace particularmente dependientes del comercio internacional de bienes y servicios. La región no parece haberse beneficiado en igual medida de las reducciones de costo del transporte experimentadas alrededor del mundo.
- Los factores que afectan negativamente la competitividad del transporte marítimo en estos países surgen como consecuencia de la pequeña escala en el cual éste presta el servicio, un reducido nivel de competencia entre las compañías navieras, el uso de tecnologías anticuadas, la baja productividad laboral portuaria, costos innecesarios relacionados con la seguridad del puerto, y tiempos de espera excesivos para los barcos y su carga. Los elevados costos portuarios podrían ser reducidos mediante la privatización de los puertos y la reforma de los regímenes laborales del sector. Asimismo, los puertos necesitan de importantes inversiones y de la introducción de nuevas tecnologías.

- En el caso del transporte aéreo, la estructura fraccionada de las rutas distribuidas entre pequeñas compañías nacionales y la dependencia del transporte ofrecido por las líneas internacionales, impiden el desarrollo de un sistema que permita satisfacer la creciente demanda de un servicio eficiente y constituyen un obstáculo para el desarrollo económico en general, y en especial para el crecimiento de la actividad turística.
- Para atender las dificultades señaladas, la AEC estableció el programa “Uniendo al Caribe por Aire y Mar”, que establece los lineamientos para el trabajo en el tema del transporte. En materia de transporte marítimo, se abocó a la creación y puesta en marcha de una base de datos que incremente la competencia, facilite el proceso de toma de decisiones y haga más transparentes las operaciones de los puertos, de las empresas navieras y de los transportistas en general. En materia de transporte aéreo, la propuesta conciliatoria al “Acuerdo entre los Estados Miembros y Miembros Asociados de la Asociación de Estados del Caribe sobre Transporte Aéreo entre sus Territorios”, está en proceso de negociación para su firma por los países integrantes de la AEC. Los lineamientos de esta propuesta deben permitir el desarrollo de la actividad del transporte aéreo bajo un esquema armonizado más libre, como mecanismo para lograr una mayor cantidad y diversidad de los servicios, al permitir que las aerolíneas exploren y exploten las diferentes vías con el propósito de una mayor competitividad.
- Muchos de los países del Caribe dependen críticamente de los ingresos por concepto de turismo internacional y por eso suelen competir fuertemente entre ellos para atraer inversiones en el sector y la preferencia de los operadores internacionales del rubro. En la región se observa una obsolescencia prematura de la infraestructura turística de un gran número de destinos; crecientes desequilibrios sociales, económicos, culturales y ambientales; una consecuente disminución en la participación en el mercado mundial y la pérdida de la rentabilidad a largo plazo. Simultáneamente, las preferencias de los consumidores a escala mundial están variando. Frente a esto, la Secretaría de la AEC ha desplegado varios programas que se basan en las sinergias potencialmente existentes en el sector y en la cooperación entre los países para maximizar y estabilizar sus beneficios. Los países de la AEC otorgan especial importancia a la creación de una Zona de Turismo Sustentable. La elaboración de un instrumento vinculante con este objetivo ha sido concluida y se espera que sea firmado en la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC.
- Las acciones específicas del Comité Especial de Desastres Naturales de la AEC se han centrado en la elección de los siguientes proyectos: “Consulta Hemisférica sobre Sistemas de Alerta ”; “Centros de información y capacitación para la atención y prevención de desastres”; "Estudio de Factibilidad sobre la Creación de un Fondo Regional Post Desastres para los Países Miembros de la AEC"; "Actualización de los Códigos de Construcción del Gran Caribe en materia de Vientos y Terremotos"; y, “Inventario de recursos humanos y técnicos para la atención de la emergencia”.

1. INTRODUCCIÓN

A. Origen y objetivos de la AEC

La creación de la AEC fue el resultado de una propuesta elaborada por la Comisión de las Indias Occidentales, a la que los Jefes de Estado y de Gobierno de CARICOM le encargaron la tarea de diseñar una estrategia de profundización y ampliación de la Comunidad frente a los desafíos que presentaba el proceso de globalización (West Indian Commission, 1992). La preocupación de CARICOM en aquel momento era ampliar el espacio económico y político del Caribe sin necesidad de incrementar el número de sus países miembros. Mientras tanto, CARICOM ha admitido solamente dos nuevos miembros -Surinam en 1995 y Haití en 2002- y la demanda hacia su ampliación fue canalizada justamente a través del establecimiento de la AEC. Por definición, la AEC sería un esquema de integración más amplio, pero también más laxo que CARICOM.

El convenio que constituyó la AEC (Cartagena de Indias, Colombia, 24 de julio de 1994) destaca entre sus objetivos: "Promover un espacio económico ampliado para el comercio y la inversión, que ofrezca oportunidades de cooperación y concertación y que permita incrementar los beneficios que brindan a los pueblos del Caribe los recursos y activos de la región, incluido el Mar Caribe". Con el fin de alcanzar este objetivo especifica además que la Asociación promoverá gradual y progresivamente la integración económica entre sus miembros, incluidas la liberalización comercial, de inversiones, del transporte y otras áreas relacionadas. Éste sería el más concreto y comprometedor de los cuatro objetivos, ya que estipula la liberalización de las relaciones económicas mutuas como medio para alcanzar la integración de sus economías.¹

El Programa de Trabajo de la AEC (Acuerdo No. 1/95, adoptado en Guatemala el 1 de diciembre de 1995), detalla diez áreas de acción prioritarias, entre las cuales las tres primeras se refieren respectivamente al turismo, al desarrollo del comercio y de las relaciones económicas externas y al transporte.²

El Plan de Acción adoptado seguidamente estipula, con respecto al desarrollo del comercio y las relaciones económicas externas, promover un acercamiento de las disciplinas comerciales de los procesos de integración, incluyendo la liberalización comercial bilateral y multilateral dentro de la AEC; desarrollar una estrategia conjunta para promover las exportaciones y la inversión; e identificar y proponer a los países de la AEC fórmulas para participar más activa y eficientemente en el sistema multilateral de comercio.

¹ Los otros tres objetivos básicos se refieren a la utilización y desarrollo de las capacidades colectivas del Caribe para lograr un desarrollo sostenido en lo cultural, económico, social, científico y tecnológico; desarrollar el potencial del Mar Caribe por medio de la interacción entre los Estados miembros y con terceros, y establecer las estructuras institucionales y los acuerdos de cooperación que responden a la diversidad de las identidades culturales, de los requerimientos de desarrollo y de los sistemas normativos de la región.

² Las restantes áreas se centran en: los desastres naturales y ambientales; asuntos de desarrollo social, cultural, científico y tecnológico; la participación coordinada en foros multilaterales; la protección y conservación del medio ambiente, los recursos naturales y del Mar Caribe; la promoción del desarrollo de las microempresas; las comunicaciones y la obtención, intercambio y análisis de información; y las funciones jurídicas y administrativas.

Para llevar adelante las actividades previstas en las distintas áreas se crearon varios Comités Especiales, órganos que guardan cierta similitud con los Comités de Acción creados en el ámbito del Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Para apoyar la ejecución de las acciones de cooperación se estableció además un Fondo Especial cuyos recursos se integrarían con aportes voluntarios de los países miembros, otros países donantes e instituciones internacionales.

En la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC (Santo Domingo, abril de 1999), se especificaron las prioridades programáticas en las áreas de comercio, transporte y turismo, y se les agregó el tema de los desastres naturales. Durante el año 2001 se inició un proceso de racionalización de prioridades y actividades, conforme a las pautas establecidas en dicha Cumbre. En consecuencia, se suspendió temporalmente el funcionamiento de varios Comités Especiales.

B. Características básicas de los países integrantes y su inserción internacional

1. La gran diversidad

Como se puede desprender de los datos contenidos en el cuadro 1, la AEC está compuesta por un elevado número de países en vías de desarrollo³ situados en su mayoría en la cuenca del Caribe o que se encuentran insertos dentro de la dinámica geopolítica de la región.⁴ Estos países demuestran a la vez un alto grado de heterogeneidad en cuanto a sus principales indicadores geográficos, demográficos y económicos. Además, posee un importante bagaje cultural englobando países de habla castellana, francesa, inglesa y holandesa.

Los tres países de mayor tamaño -México, Venezuela y Colombia- se diferencian claramente de los demás por la magnitud de sus territorios, de su población, y de su PIB y por los elevados flujos de bienes que intercambian con el mundo. En el otro extremo de la escala se encuentran los integrantes de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) - Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas - y los Estados asociados de la AEC, que se caracterizan por ser insulares y por su diminuto tamaño en términos geográficos, de población y económicos.⁵ Entre estos dos extremos se encuentran los demás países miembros de CARICOM, los cinco países miembros del MCCA, Cuba, Panamá y República Dominicana que pueden ser calificados de tamaño intermedio.

³ La AEC está integrada por 25 países en calidad de miembros plenos y tres países asociados. Los miembros plenos incluyen al llamado Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela), los 5 países de Centroamérica (El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua), los 14 países de CARICOM (Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Las Bahamas, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago), los llamados países no agrupados (Cuba, Panamá y República Dominicana) y en calidad de asociados se encuentran Aruba, las Antillas Neerlandesas, y Francia en representación de Guadalupe, Martinica y Guyana Francesa. El presente informe circunscribe la mayor parte del análisis a los 25 miembros plenos. El resto de los países fue incluido según lo permitió la disponibilidad de los datos, tratando, en todo momento, de agotar las posibles fuentes de información para incluir a los Estados asociados.

⁴ Aunque El Salvador, Las Bahamas, Guyana, Surinam y Guyana Francesa no se ubican geográficamente en el Mar Caribe, se considera que se encuentran dentro del ámbito geopolítico de la cuenca del Caribe.

⁵ La OECS comprende además Montserrat, que es miembro pleno, y Anguila y las Islas Vírgenes, que son miembros asociados. Estos países pudieron ser incluidos en el estudio según lo permitió la disponibilidad de los datos.

No obstante, muchos de los países miembros de CARICOM, así como los Estados asociados, sobresalen por sus niveles relativamente elevados de producto por habitante y por el hecho de que todos, menos Haití y Surinam, son de habla inglesa, mientras que los demás son hispanohablantes. Estos altos niveles de ingreso per cápita suelen correlacionarse, en la mayoría de los casos, con niveles igualmente elevados de educación, medidos en términos de la tasa de alfabetización. Una tendencia semejante se observa también en los países miembros del MCCA, en donde los ingresos per cápita más bajos se asocian a proporciones de analfabetos muy altas en la población.

Un análisis somero de los otros indicadores económicos demuestra las grandes diferencias existentes entre los países miembros de la AEC en lo referente a capacidad de exportación e importación. Según datos de 2001, México exporta 13 y 6 veces en comparación a los otros países más grandes (Colombia y Venezuela) y más de 3.000 veces en comparación con algunos de los más pequeños. En promedio los países más grandes (G3) exportan 25 veces más que los de Centroamérica, 17 veces más que los no agrupados y 112 veces más que los integrantes de CARICOM (véase Cuadro 1). Pese a lo anterior, casi todos países de la Asociación tienen en común que acumulan saldos negativos en su cuenta de bienes, que son particularmente elevados, en términos relativos, en los casos de los miembros más pequeños de CARICOM.

En cuanto a la contribución de las actividades industriales a la generación del PIB se observa una variación de este parámetro entre los países mucho menor de lo que se podría haber esperado, si se considera que los tres países de mayor tamaño exportan importantes volúmenes de productos manufacturados. En general, llama la atención el bajo grado de industrialización de casi todos los países, hecho que tiene su contraparte en el alto peso alcanzado por las actividades terciarias en las economías.⁶ El peso de estas últimas es especialmente elevado en las economías más pequeñas del Caribe, en donde inciden la presencia de un sector gubernamental a veces desproporcionadamente grande, las actividades del comercio interior y el turismo, y en algunos casos los servicios financieros y telemáticos. En las economías más grandes del Caribe (Belice, Guyana, Trinidad y Tobago) cuyo desarrollo se basa en la explotación de los recursos naturales, el sector primario sigue teniendo un importante peso en la economía. Como es sabido, muchas de las actividades terciarias son afectadas por el hecho que no son transables internacionalmente, aunque su grado de transabilidad está incrementándose a partir de las innovaciones tecnológicas y de los compromisos de liberalización asumidos en la Ronda Uruguay.

Igualmente, son mucho menos notorias y claras las diferencias en el desempeño económico global de los países, lo que se refleja en la tasa promedio anual de crecimiento anotada en la década recién pasada. Entre los países con un mejor desempeño reciente figuran Costa Rica, El Salvador, Guyana y República Dominicana, y estos países de tamaño intermedio se encuentran entre los que llevaron a cabo procesos de reforma estructural de sus

⁶ En las actividades industriales se encuentran incluidas la minería y la construcción. La participación de la agricultura, silvicultura, caza y pesca, o sea, las actividades propiamente primarias, varía entre los países de la AEC desde 45.6% en el caso de Guyana hasta 3.6% en el de Antigua y Barbuda. Casi ninguno de los demás países supera el 20%, y es especialmente baja para los países miembros de la OECO.

economías en la década señalada.⁷ Los países centroamericanos se distinguen en general por un desempeño favorable y los países de CARICOM por tasas de crecimiento más modestas. Resulta también llamativo que las tres economías mayores de la AEC registraron tasas moderadas.

A esta diversidad en términos de dimensión geográfica, económica y cultural se agrega un panorama de integración diverso y complejo, en donde conviven diferentes esquemas y acuerdos: CARICOM, que está en proceso de convertirse en un mercado y una economía únicos; el MCCA, que se consolida como un área de libre comercio mientras algunos de sus miembros ya avanzan hacia una unión aduanera; acuerdos de libre comercio como el del G3, y un creciente número de acuerdos cruzados entre los países de la región. Los países no agrupados (República Dominicana, Cuba, Antillas Neerlandesas, Aruba) han fortalecido sus lazos con otros bloques comerciales y en algunos casos entre sí. República Dominicana firmó un tratado de libre comercio con Centroamérica en 1998 que entró en vigor en 2001. Entre los objetivos de política de las Antillas Neerlandesas estarían la adhesión a la OMC como miembro pleno independiente, participar en CARICOM y en los bloques comerciales del hemisferio occidental. Las Antillas Neerlandesas han estrechado vínculos con Aruba para una eventual firma de un tratado de libre comercio que abarque el intercambio de bienes.⁸ Por último, más recientemente Costa Rica ha firmado un acuerdo de libre comercio con los países de CARICOM, y Centroamérica ha iniciado negociaciones tendientes a firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Además, el proceso de integración dentro de la cuenca del Caribe se encuentra influenciado por las relaciones con Europa, que se están renovando mediante el Acuerdo de Cotonou, por las perspectivas de un acuerdo con la Comunidad Andina, por el TLCAN y por las negociaciones del ALCA. Este proceso de integración multidimensional genera agendas paralelas y variadas, creando un mosaico de intereses cuya articulación resulta compleja.

⁷ En CARICOM, los países de mayor tamaño (Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago) implementaron a finales de los ochenta y principios de los noventa políticas de estabilización y procesos de reforma estructural que respondían en parte a una situación macroeconómica precaria. No cabe en el presente informe analizar el desempeño económico de cada uno de los países miembros. Sin lugar a dudas, en algunos casos los factores coyunturales y las políticas de apertura adoptadas explican en gran medida su desempeño reciente. En el caso particular de Costa Rica las políticas estratégicas de apertura externa jugaron un papel importante. En el caso de El Salvador se combinaron tanto factores económicos -entre los que destacan la política de apertura externa, la importancia de las remesas para cubrir desequilibrios externos- como factores de otra índole, como el proceso de pacificación. Para Guyana hay que resaltar la importancia de la ayuda extranjera para enfrentar su deuda externa. Finalmente, en el caso de República Dominicana, el impulso de los sectores dinámicos (zonas francas, turismo y telecomunicaciones) que reflejaron un cambio estructural en la economía fue de vital importancia para elevar la tasa de crecimiento de la economía.

⁸ Véase, The Netherland Antilles. Trade and Integration with CARICOM. ECLAC. LC/CAR/G.681.December, 201.

Cuadro 1

PAÍSES MIEMBROS DE LA AEC: PRINCIPALES INDICADORES DEL
TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS Y DE SU DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

Países miembros de la AEC	Superficie en miles de Km ²	Población en miles de habitantes 2002	Proporción analfabetos en población > 15 años 2000	PIB Millones de dólares corrientes 2001	PIB por habitante 2001	PIB Crecimiento promedio (%) 1991-2001	Participación de la manufactura en el PIB 2001	Exportaciones Millones de dólares corrientes 2001	Importaciones Millones de dólares corrientes 2001	Saldo Comercial de Bienes 2001
PAÍSES AEC^a	5 149	245 982	...	982 692	3 995	2.7	19.5	236 087	258 827	-22 740
Grupo de los Tres	4 025	170 600	...	826 433	4 844	2.8	18.7	197 476	198 621	-1 145
Colombia	1 142	43 800	6.8	82 416	1 882	2.4	13.4	12 282	12 834	- 552
México	1 967	101 700	9.1	617 820	6 075	3.0	20.5	158 443	168 396	-9 953
Venezuela	916	25 100	6.6	126 197	5 028	1.6	14.7	26 751	17 391	9 360
MCCA	424	34 700	...	59 420	1 712	4.3	17.4	12 746	20 954	-8 208
Costa Rica	51	3 900	4.1	16 156	4 143	5.0	20.7	4 932	5 694	- 762
El Salvador	21	6 600	25.1	13 731	2 080	4.3	23.8	2 865	5 027	-2 162
Guatemala	109	12 100	45.8	20 541	1 698	4.0	10.8	2 413	5 607	-3 194
Honduras	112	6 700	24.4	6 441	961	3.2	19.1	1 944	2 997	-1 053
Nicaragua	131	5 400	32.9	2 552	473	4.0	14.2	592	1 629	-1 037
CARICOM	460	15 064	...	32 884	2 183	1.9	15.6	8 130	13 414	-5 284
Bahamas	14	312	1.3	4 995	16 010	3.5 ^c	...	766	1 764	- 998
Barbados	0.43	272	1.9	2 549	9 371	1.3	5.5	259	1 069	- 810
Belice	23	290	...	665	2 293	4.7	13.1	269	461	- 192
Guyana	216	762	1.9	768	778	5.0	5.6	490	584	- 94
Haití	28	8 511	48.5	3 548	417	-0.9	16.9	294	1 062	- 768
Jamaica	11	2 600	13.8	7 784	2 994	0.9	15.1	1 160	3 273	-2 113
Surinam	164	439	5.9	909	2 071	0.0	16.2	399	246	153
Trinidad y Tobago	0.44	1 300	1.4	8 920	6 862	4.1	22.6	4 240	3 524	716
OECD	2.81	578	...	2 747	4 754	2.7	6.4	253	1 431	-1 178
Antigua y Barbuda	0.44	74	...	708	9 552	3.5	2.3	13	371	- 358
Dominica	0.75	72	...	267	3 734	1.2	6.5	46	115	- 69
Granada	0.34	102	...	411	4 021	3.1	7.7	60	219	- 159
San Cristóbal y Nieves	0.27	50	...	348	6 899	4.2	10.8	29	189	- 160
Santa Lucía	0.62	167	...	670	4 003	1.4	7.8	59	372	- 313
San Vicente y las Granadinas	0.39	112	...	343	3 060	3.0	6.1	46	165	- 119
Otros no agrupados	239	24 309	...	50 413	2 074	1.6	29.6	12 893	20 323	-7 430
Cuba	115	11 300	3.2	19 055	1 686	0.0	39.2	1 676	4 829	-3 153
Panamá	76	2 900	7.9	10 079	3 476	3.7	6.6	5 884	6 710	- 826
Rep. Dominicana	48	8 800	16	21 279	2 418	6.0	16.3	5 333	8 784	-3 451
Estados asociados	1.8	1 309	...	13 541	10 345	4 842	5 515	- 673
Antillas Neerlandesas	0.8	219	...	1 951	8 909	...	19.0	2 407	2 811	- 404
Aruba	1.0	91	...	1 902	20 901	2 435	2 704	- 269
Guyana Francesa	...	176	...	1 557 ^b	8 847 ^b
Guadalupe	...	435	...	3 601 ^b	8 278 ^b
Martinica	...	388	...	4 530 ^b	11 675 ^b

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Notas: ^a Totales incluyen únicamente los países con información; ^b Datos 1998; ^c Período 1991-1999

2. La problemática de las economías pequeñas

En el acápite precedente no se llegó a establecer para los países de la AEC una relación clara entre el tamaño de las economías y su capacidad de crecimiento. Este tema ha sido ampliamente analizado en investigaciones teóricas y empíricas, sin que hasta el momento éstas hayan encontrado un patrón inequívoco entre el tamaño geográfico y económico de los países y su capacidad de crecimiento. A lo más, los estudios empíricos tienden a confirmar que el tamaño pequeño de una economía tiene una incidencia adversa en las primeras etapas de su desarrollo.⁹

No obstante lo anterior, los trabajos sí han avanzado en señalar una serie de ventajas y desventajas que se asocian al tamaño de los países en desarrollo. En primer lugar, cabe tener en cuenta que la clasificación del tamaño de una economía ha evolucionado desde mediciones geográficas con énfasis en la dotación de recursos naturales y de factores de producción, hacia indicadores que tienden a centrarse en el tamaño de mercado, utilizando mediciones demográficas ponderadas por un factor vinculado al ingreso nacional. Así, entre los países en desarrollo, los de mayor tamaño tendrían ingresos por habitante muy superiores a los pequeños, pero no sustancialmente distintos a los países muy pequeños.¹⁰ Esta situación parece darse también entre los miembros de la AEC, donde varios países muy pequeños de CARICOM tienen niveles de ingreso por habitante más elevados que los países centroamericanos, e inclusive superiores a aquellos de los tres países mayores de la Asociación.

Este último hecho contrasta con las desventajas que sufren las economías pequeñas y muy pequeñas para desarrollarse. Además de tener una capacidad productiva reducida, estos países enfrentan dificultades en explotar las economías de escala y de aglomeración, debido al pequeño tamaño de su mercado doméstico. Sus instituciones públicas son costosas de mantener a causa de los límites para su divisibilidad, y compiten en desventaja con las empresas privadas en cuanto a atraer y mantener la escasa mano de obra altamente calificada. Por su dotación limitada de recursos naturales y las exigencias de escala de las producciones industriales, suelen depender de la exportación de unos pocos productos básicos, lo que se traduce en último caso en una gran apertura a la importación de bienes que no pueden ser producidos localmente. Sus restringidas exportaciones de productos manufacturados dependen en un alto grado de los tratos preferenciales no recíprocos que han recibido de unos pocos países desarrollados. En general, su comercio exterior se encarece a causa de los elevados costos de transporte derivados de los bajos volúmenes exportados, así como de la escasa diversificación y el aislamiento geográfico que caracterizan a las economías insulares. Para el financiamiento de su balance de pagos muchas de las economías pequeñas dependen críticamente de la cooperación financiera que reciben del exterior, ya sea bajo la forma de préstamos otorgados por organismos internacionales, o mediante transferencias con distinto grado de concesionalidad por parte de ciertos países desarrollados.

Más encima, esta vulnerabilidad se ve agravada por su gran exposición a desastres naturales como tormentas tropicales, terremotos y erupciones volcánicas, ante los que tienen una capacidad de reacción limitada, y que suelen

⁹ Un buen resumen de la temática de las economías pequeñas se encuentra en: CEPAL 2000, Equidad, Desarrollo y Ciudadanía, Tomo III - Agenda Económica, Capítulo 4, págs. 93-113. Segunda edición, noviembre de 2000, Editorial Alfaomega, Colombia.

¹⁰ La publicación que acaba de señalarse define a un país como grande cuando tiene más de 10 millones de habitantes, como mediano o pequeño cuando tiene entre 1 y 10 millones de habitantes y como muy pequeño cuando tiene menos de un millón habitantes.

devastar gran parte de sus capacidades productivas e infraestructuras físicas. Una de las consecuencias de esta vulnerabilidad es que la tasa de crecimiento del PIB presenta mayor volatilidad que en las economías más grandes.

Para medir la vulnerabilidad de los países de la Mancomunidad Británica, se dispone de un índice que explica la volatilidad de la tasa de crecimiento ocasionada por los efectos de impactos externos en términos de la concentración y dependencia de las exportaciones (Índice de diversificación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo –UNCTAD- en porcentaje del PIB) y por la repercusión de los desastres naturales (porcentaje de población afectada), mientras que la capacidad de respuesta frente al impacto externo es estimada mediante el tamaño absoluto del PIB (Easter 1999, pp. 403-422). Retomando este índice y aplicándolo a una muestra de 111 países, de los cuales 37 fueron pequeños Estados (con una población inferior a 1.5 millones) y 74 grandes, el Banco Mundial confirmó que los pequeños Estados fueron más vulnerables que los países grandes (Banco Mundial, 2000). Respecto a los 24 países de la AEC para los que se calculó el índice, 15 están en la categoría de "muy vulnerable" o "medio alto vulnerable", es decir el 62% de los países.

Como era de esperar, los más vulnerables son los países que se clasifican dentro de CARICOM como de menor desarrollo. Además, se hallan en esta categoría las Bahamas y Surinam, mientras que entre los menos vulnerables están México, Colombia, Venezuela y Guatemala. A lo anterior se agrega que hay cuatro países de la AEC que se hallan dentro de la categoría de países de menor desarrollo relativo según la clasificación de las Naciones Unidas, es decir, con un PIB per cápita inferior a 1.000 dólares anuales (véase el Cuadro 1).

En cambio, entre sus ventajas puede figurar una mayor homogeneidad de la sociedad, lo que entre otros facilitaría un acceso más parejo de la población a los diversos servicios sociales, en especial la educación. Además, pueden beneficiarse en mayor medida de algunos aspectos claves de la globalización, ya que éstos les permitirían superar la restricción de su tamaño y acceder a los avances tecnológicos. De hecho, ciertas innovaciones tecnológicas recientes permiten operar a costos bajos aun a escalas menores de producción. El comercio electrónico y las nuevas tecnologías telemáticas en general ofrecen nuevas perspectivas a las economías pequeñas aisladas geográficamente, y cuya población tenga ciertas especificidades culturales, como por ejemplo, un buen nivel de educación y el inglés como idioma materno.

Tal vez debido a la distinta interacción entre los factores positivos y negativos mencionados, en la práctica se ha observado una especie de bifurcación en los patrones de desarrollo de las economías pequeñas, conforme la cual muchas tienden a especializarse en actividades pocos dinámicas y de bajo valor agregado, en tanto que otras encuentran un mercado especializado (nicho) que les permite aprovechar los beneficios de la globalización. En el ámbito de la AEC, los siguientes casos serían ejemplos de esta especialización virtuosa: Costa Rica y su nueva industria de componentes electrónicos; Las Bahamas con los servicios financieros internacionales; Jamaica con la prestación de servicios telemáticos internacionales; y más en general, el desarrollo de servicios turísticos en las islas del Caribe, entre las que se destacan República Dominicana y Cuba con su reciente protagonismo.¹¹

¹¹ Cada uno de estos casos, que a primera vista parece que tiene un carácter virtuoso, también presenta algunos aspectos cuestionables. La industria electrónica constituiría apenas un enclave en la economía costarricense, los centros financieros *off-shore* son crecientemente cuestionados por la laxitud de sus regulaciones, los servicios de telecomunicaciones en el Caribe dejan mucho que desear y la competencia entre países que ofrecen servicios turísticos puede inducirles a ofrecer estímulos que implican un alto costo para sus economías.

3. La inserción internacional y los vínculos mutuos

Los países que ahora son miembros de la AEC tomaron tempranamente conciencia del hecho de que sus mercados domésticos eran demasiado pequeños para desarrollar la gama completa de actividades que requerían para abastecer sus demandas nacionales. Junto con la aplicación de políticas nacionales de sustitución de importaciones la mayor parte de los países decidieron, a principios de los años sesenta, crear y participar en esquemas de integración regionales y subregionales cuyos sucesores son en la actualidad la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina, el MCCA y CARICOM. Mediante esta estrategia trataron de mejorar el acceso a los mercados de otros países de las respectivas subregiones, alcanzando así las economías de escala requeridas para establecer e incrementar la competitividad de sus estructuras productivas y, consecuentemente, facilitar la exportación a terceros mercados. Otros países de la AEC, no agrupados, se han tratado de incorporar de manera más tardía a los procesos de integración regional.¹²

Tradicionalmente, los vínculos entre las distintas subagrupaciones de países han sido escasos, sobre todo debido a su orientación primordial hacia los imperios coloniales a los que muchos pertenecían en el pasado, pero también a causa de la discontinuidad geográfica existente entre ellos. Tan sólo Colombia y Venezuela, Haití y República Dominicana, y Panamá y los países del MCCA, respectivamente, comparten fronteras terrestres relativamente largas y permeables, por lo que cabe esperar un intercambio comercial más intenso entre estos pares y agrupaciones de países.

Esta situación ha variado en las últimas décadas en el sentido de que los países han intensificado la orientación comercial hacia el mercado de Estados Unidos, impulsados por su cercanía geográfica a este primer mercado mundial, el rápido y prolongado crecimiento registrado por la economía de este país en la última década y la existencia de esquemas preferenciales que favorecen sus exportaciones a dicho mercado. En forma paralela, se ha desarrollado una infraestructura de transportes y comunicaciones esencialmente adaptada a esta realidad, pero que sin embargo no siempre promueve el intercambio entre los mismos países de la AEC.

Según los postulados de las teorías de comercio internacional basadas en el principio de la gravitación, el intercambio comercial entre dos países en buena parte es determinado por el tamaño de sus economías y la distancia geográfica entre ellos. Sobre la base de estos simples preceptos podía esperarse un intercambio relativamente intenso entre las economías mayores de la región que se encuentran cercanas, y exportaciones significativas desde las economías mayores hacia aquellas de menor tamaño, pero no así en dirección opuesta. No obstante, en su versión más rudimentaria esta teoría no logra explicar satisfactoriamente la poca importancia alcanzada por el comercio entre los países de la AEC. Para su mejor comprensión cabe considerar, entre otros factores, que la distancia geográfica es tan sólo una aproximación al concepto de la distancia económica, que contempla todos los costos involucrados en el comercio entre determinados países. El hecho de que los mayores vínculos de los países de la AEC continúen orientándose hacia los principales mercados mundiales tiene que ver con los menores costos que supone el acceso a

¹² Las Antillas Neerlandesas ha firmado varios tratados bilaterales con otros países. Aunque se han tomado iniciativas para su eventual participación en bloques regionales, no pertenece a ningún bloque comercial y es miembro de la OMC conjuntamente con Holanda.

dichos mercados, pero mucho más con la composición de la oferta exportable de los países, y con la existencia de regímenes preferenciales de acceso a esos mercados.¹³

Como se demostrará en el capítulo siguiente, el comercio entre los países de la AEC es aún escaso, porque su oferta exportadora no responde a las necesidades de abastecimiento de los demás, las barreras arancelarias y no arancelarias que aún aplican limitan dicho intercambio y, por último, las infraestructuras de comunicación y de transporte todavía no se encuentran adaptadas a las necesidades del intercambio mutuo. Con respecto a esta última problemática, puede adelantarse que quizás se trate del conocido círculo vicioso observado muchas veces entre la escasa presencia de intercambio entre determinados países y la inexistencia de adecuadas facilidades de comunicación entre éstos mismos. En el último capítulo se abordará en mayor detalle este tema.

¹³ Dichos regímenes suelen comprender exigencias de origen que pueden inducir al desarrollo de verdaderos enclaves productivos en los países beneficiarios.

II. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

A. El comercio global en la década de 1990

La heterogeneidad de los países que integran la AEC en términos de tamaño, capacidad productiva y de exportación se manifiesta en los niveles de sus exportaciones globales, en el grado de diversificación de ellas y en la baja intensidad de su intercambio mutuo (véanse los Cuadros 2, 3 y 4).

Como es de esperar, la mayor parte de las exportaciones se origina en sus tres países mayores -México, Venezuela y Colombia-, que por sí solos generaron en promedio el 83% en el período 1990-2002 de éstas (véase los Cuadros 2 y 3). En un segundo lugar y a mucha distancia vienen los países integrantes del MCCA, los países no agrupados y los estados asociados agrupados -Cuba, Panamá y República Dominicana, Antillas Neerlandesas, Aruba y los territorios franceses- con 9% y 8% del total de las exportaciones para el mismo período. Al interior de este último grupo sobresalen por su dinamismo las exportaciones de República Dominicana y Panamá. Por su parte el conjunto de los países de CARICOM contribuyó con tan sólo un 3.5% entre 1990 y 2001 producto de una fuerte declinación de su participación en la década recién pasada.

Respecto de los principales destinos de las exportaciones, se observa que entre 1990 y 2001 el 71% de las exportaciones totales de los países miembros se dirigía al mercado de Estados Unidos, observándose en la década de los noventa una significativa tendencia al incremento de la ponderación de dicho mercado (véase el cuadro 4). Este aumento se explica básicamente debido al dinamismo desplegado por la economía estadounidense, la creciente integración de México con esa economía y el aprovechamiento por parte de los países centroamericanos y del Caribe de los tratos preferenciales recibidos de aquel país.

El segundo mercado de importancia está constituido por los 15 países de la Unión Europea, que absorbían un 18% de las exportaciones a principios de la década, pero el peso relativo de este mercado disminuyó a sólo un 6% a fines del decenio, promediando así 9% entre 1990 y 2001, paralelamente al incremento de la participación de Estados Unidos. Los tres países mayores de la AEC reciben cada uno cerca del 1% de las exportaciones de la Asociación, con una tendencia también a disminuir. Los países del MCCA absorben cerca del 3% y los de CARICOM en su conjunto un 2%. Por su parte, los países no agrupados y los estados asociados sobrepasan en su potencial exportador a los países de CARICOM llegando casi a igualar al MCCA. Los restantes países del mundo también vieron aminorada su participación en las exportaciones totales de la Asociación, desde cerca de 17% a apenas 8% a fines del período mencionado.¹⁴

En resumidas cuentas, se observa para las exportaciones de la AEC una gran dependencia del mercado de Estados Unidos, que se acrecentó durante los años noventa. En contraste, el conjunto de los países miembros de la AEC absorbe apenas un 9% según cifras de 2001 (9% entre 1990 y 2001) de sus exportaciones totales y la gravitación de dicho mercado ha declinado además en el período bajo observación.

¹⁴ Este es obviamente un análisis a nivel agregado. En algunos casos de hecho (El Salvador para Centroamérica y Dominica, San Vicente y las Granadinas, St. Lucia y las Antillas Neerlandesas para el Caribe, para mencionar algunos de los más relevantes) el primer mercado de exportación es Europa. En el caso de las importaciones, el principal socio comercial a nivel agregado y a nivel de país es Estados Unidos.

En términos de las importaciones (véanse los Cuadros 5 y 6) el patrón es muy parecido, en el sentido de que entre 1990 y 2001 el 59% de éstas provino de Estados Unidos, 11% de la UE y 22% del resto del mundo, con una alta participación de los países del sureste asiático (véase el Cuadro 6). Este patrón de abastecimiento se repite en grandes líneas en cada una de las subagrupaciones regionales que componen la AEC, siendo el nexo con Estados Unidos especialmente fuerte en los casos de México y Venezuela, mientras que para el mismo período más del 40% de las importaciones del MCCA y de CARICOM tienen este mismo origen. Una vez más, los países de la Asociación proveen apenas el 8% de las importaciones totales. A su vez, el Cuadro 7 demuestra de nuevo la preponderancia de los miembros del G3 como principales importadores de la AEC, y el bajo peso de los demás países. En el caso de los países no agrupados y asociados, en 2001 el 39% de las importaciones tuvo su origen en Estados Unidos (28% en promedio entre 1990-2001) y sólo el 7% en Europa (8% entre 1990-2001).

Debe destacarse también que muchos de estos países suelen acumular significativos déficit comerciales año tras año (véase nuevamente el Cuadro 1). La sola excepción la constituye el G3, cuyos miembros han logrado en años recientes equilibrar su balance comercial de bienes, a partir del dinamismo desplegado por las exportaciones de maquila de México hacia el mercado de Estados Unidos y el incremento de los precios del petróleo que favoreció en especial las exportaciones de Venezuela. En términos relativos, los balances comerciales de bienes son sobre todo deficitarios en los casos de los países del MCCA, de República Dominicana, CARICOM, Cuba y las Antillas Neerlandesas. Éstos equilibran sus cuentas externas, en diversas proporciones, mediante las remesas de emigrantes, las inversiones extranjeras, los ingresos por concepto de turismo internacional y aquellos provenientes de la cooperación internacional.

Cuadro 2
AEC : EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, 1990-2001
(Millones de dólares corrientes)

Destino	A E C								Unión Europea	Estados Unidos	Resto del Mundo	Total Mundo
	Total AEC	Grupo de los Tres				Otros						
		Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC												
1990	6 481	1 409	371	558	480	1 647	1 169	2 256	12 090	37 234	11 532	67 337
1991	6 715	1 598	363	596	640	1 586	1 165	2 366	11 263	35 931	12 475	66 384
1992	7 509	2 165	470	827	868	2 151	1 446	1 747	10 465	55 028	11 616	84 618
1993	8 533	2 705	524	1 212	969	2 466	1 484	1 878	9 177	62 129	12 339	92 178
1994	10 090	3 068	545	1 593	929	2 843	2 058	2 121	11 011	71 321	13 041	105 463
1995	11 317	4 128	432	2 189	1 506	3 299	1 776	2 114	12 860	89 107	18 359	131 643
1996	13 461	3 819	485	1 830	1 504	3 703	1 832	4 107	13 207	108 634	18 168	153 470
1997	15 279	4 979	761	2 016	2 203	4 566	1 735	3 999	13 115	122 536	19 369	170 299
1998	15 773	4 750	652	2 073	2 024	5 242	1 796	3 985	12 567	127 048	16 394	171 782
1999	15 074	3 566	753	1 231	1 582	5 250	1 912	4 346	12 220	150 342	17 630	195 266
2000	19 099	4 079	816	1 399	1 863	5 562	2 037	7 421	13 011	163 475	16 011	211 617
2001	22 345	4 470	1 085	585	2 800	6 720	2 974	8 181	14 560	182 944	17 918	236 820
G3												
1990	3 885	1 045	221	485	338	833	469	1 538	7 731	30 806	8 732	51 154
1991	3 970	1 205	188	463	555	680	508	1 577	7 209	29 105	9 233	49 517
1992	4 504	1 767	263	716	788	955	826	956	6 833	47 717	8 292	67 346
1993	5 211	2 376	304	1 149	923	992	794	1 049	5 746	54 316	9 107	74 380
1994	6 288	2 629	360	1 494	774	1 122	1 340	1 197	6 834	63 012	9 672	85 806
1995	7 072	3 491	267	1 877	1 347	1 244	862	1 475	7 592	79 612	14 559	108 835
1996	8 956	3 261	241	1 716	1 304	1 513	777	3 405	7 830	98 015	14 580	129 381
1997	10 024	4 204	504	1 899	1 802	1 947	634	3 239	7 911	110 439	16 112	144 486
1998	9 788	4 105	344	1 959	1 801	1 858	597	3 228	7 785	114 842	12 786	145 201
1999	9 118	2 880	374	1 156	1 350	1 987	706	3 545	7 689	136 631	14 467	167 905
2000	12 596	3 147	409	1 263	1 475	2 171	771	6 507	8 402	149 300	13 175	183 474
2001	13 690	3 706	765	506	2 435	2 733	1 003	6 248	9 043	160 694	17 754	197 476
MCCA												
1990	947	88	77	8	3	624	53	182	969	1 568	438	3 922
1991	1 062	112	96	10	6	710	47	193	906	1 742	369	4 079
1992	1 225	140	105	12	23	919	60	106	949	1 985	499	4 658
1993	1 484	146	108	17	21	1 102	39	197	1 046	2 093	306	4 929
1994	1 725	192	123	19	50	1 228	43	262	1 325	2 111	340	5 501
1995	1 995	177	81	31	65	1 451	54	313	1 839	2 357	597	6 788
1996	2 169	228	159	36	33	1 553	78	310	1 841	2 766	655	7 341
1997	2 654	286	183	43	60	1 863	92	413	1 981	4 003	563	9 291
1998	3 417	322	212	54	55	2 577	100	418	1 945	3 956	1 199	10 517
1999	3 231	336	270	31	35	2 289	98	508	1 951	4 976	1 017	11 175
2000	3 319	345	277	32	36	2 351	101	522	2 004	5 110	1 044	11 477
2001	3 546	293	220	29	43	2 771	121	361	2 226	5 675	1 300	12 746
CARICOM												
1990	755	56	8	5	44	5	514	180	880	1 815	895	4 345
1991	772	94	7	32	55	8	480	190	857	1 650	810	4 089
1992	785	97	31	34	32	20	440	228	705	1 469	695	3 654
1993	877	72	25	32	15	19	558	228	525	1 418	441	3 261
1994	911	124	38	54	32	19	585	183	838	1 550	833	4 132
1995	1 122	146	52	60	33	19	770	187	1 078	1 940	930	5 070
1996	1 208	142	45	35	62	21	840	205	1 051	2 066	714	5 039
1997	1 340	146	55	32	59	71	869	254	1 203	1 918	777	5 238
1998	1 371	131	54	20	58	73	940	227	1 064	1 935	698	5 068
1999	1 386	116	57	20	39	108	981	181	906	2 161	644	5 097
2000	1 469	123	60	21	41	114	1 040	192	960	2 291	661	5 403
2001	2 065	121	38	30	52	206	1 293	445	1 445	3 447	1 174	8 130
Otros*												
1990	894	220	65	60	95	185	133	356	2 510	3 045	1 467	7 916
1991	911	187	72	91	24	188	130	406	2 291	3 434	2 063	8 699
1992	995	161	71	65	25	257	120	457	1 978	3 857	2 130	8 960
1993	961	111	87	14	10	353	93	404	1 860	4 302	2 485	9 608
1994	1 166	123	24	26	73	474	90	479	2 014	4 648	2 196	10 024
1995	1 128	314	32	221	61	585	90	139	2 351	5 198	2 273	10 950
1996	1 128	188	40	43	105	616	137	187	2 485	5 787	2 309	11 709
1997	1 261	343	19	42	282	685	140	93	2 020	6 176	1 827	11 284
1998	1 197	192	42	40	110	734	159	112	1 773	6 315	1 711	10 996
1999	1 339	234	52	24	158	866	127	112	1 674	6 574	1 502	11 089
2000	1 714	464	70	83	311	925	125	200	1 645	6 774	1 130	11 263
2001	2 192	351	61	20	270	1 011	557	273	2 697	11 107	2 471	18 468

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. * Incluye Cuba, Panamá, República Dominicana y Estados Asociados.

Cuadro 3
AEC : PARTICIPACIÓN DE LAS SUBGRUPACIONES EN LAS EXPORTACIONES
TOTALES, SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, 1990-2001
(en porcentajes)

Origen	Destino	A E C								Unión Europea	Estados Unidos	Resto del Mundo	Total Mundo
		Total AEC	Grupo de los Tres				Otros						
			Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC													
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1992	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1996	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1997	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2001	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
G3													
1990	59.9	74.2	59.6	86.9	70.4	50.6	40.1	68.2	63.9	82.7	75.7	76.0	76.0
1991	59.1	75.4	51.8	77.7	86.7	42.9	43.6	66.7	64.0	81.0	74.0	74.6	74.6
1992	60.0	81.6	56.0	86.6	90.8	44.4	57.1	54.7	65.3	86.7	71.4	79.6	79.6
1993	61.1	87.8	58.0	94.8	95.3	40.2	53.5	55.9	62.6	87.4	73.8	80.7	80.7
1994	62.3	85.7	66.1	93.8	83.3	39.5	65.1	56.4	62.1	88.3	74.2	81.4	81.4
1995	62.5	84.6	61.8	85.7	89.4	37.7	48.5	69.8	59.0	89.3	79.3	82.7	82.7
1996	66.5	85.4	49.7	93.8	86.7	40.9	42.4	82.9	59.3	90.2	80.3	84.3	84.3
1997	65.6	84.4	66.2	94.2	81.8	42.6	36.5	81.0	60.3	90.1	83.2	84.8	84.8
1998	62.1	86.4	52.8	94.5	89.0	35.4	33.2	81.0	61.9	90.4	78.0	84.5	84.5
1999	60.5	80.8	49.7	93.9	85.3	37.8	36.9	81.6	62.9	90.9	82.1	86.0	86.0
2000	66.0	77.2	50.1	90.3	79.2	39.0	37.8	87.7	64.6	91.3	82.3	86.7	86.7
2001	61.3	82.9	70.5	86.5	87.0	40.7	33.7	76.4	62.1	87.8	99.1	83.4	83.4
MCCA													
1990	14.6	6.2	20.8	1.4	0.6	37.9	4.5	8.1	8.0	4.2	3.8	5.8	5.8
1991	15.8	7.0	26.4	1.7	0.9	44.8	4.0	8.2	8.0	4.8	3.0	6.1	6.1
1992	16.3	6.5	22.3	1.5	2.6	42.7	4.1	6.1	9.1	3.6	4.3	5.5	5.5
1993	17.4	5.4	20.6	1.4	2.2	44.7	2.6	10.5	11.4	3.4	2.5	5.3	5.3
1994	17.1	6.3	22.6	1.2	5.4	43.2	2.1	12.4	12.0	3.0	2.6	5.2	5.2
1995	17.6	4.3	18.8	1.4	4.3	44.0	3.0	14.8	14.3	2.6	3.3	5.2	5.2
1996	16.1	6.0	32.8	2.0	2.2	41.9	4.3	7.5	13.9	2.5	3.1	4.8	4.8
1997	17.4	5.7	24.0	2.1	2.7	40.8	5.3	10.3	15.1	3.3	3.4	5.5	5.5
1998	21.7	6.8	32.5	2.6	2.7	49.2	5.6	10.5	15.5	3.1	7.3	6.1	6.1
1999	21.4	9.4	35.9	2.5	2.2	43.6	5.1	11.7	16.0	3.3	5.8	5.7	5.7
2000	17.4	8.5	33.9	2.3	1.9	42.3	5.0	7.0	15.4	3.1	6.5	5.4	5.4
2001	15.9	6.6	20.3	5.0	1.5	41.2	4.1	4.4	15.3	3.1	7.3	5.4	5.4
CARICOM													
1990	11.6	4.0	2.2	0.9	9.2	0.3	44.0	8.0	7.3	4.9	7.8	6.5	6.5
1991	11.5	5.9	1.9	5.4	8.6	0.5	41.2	8.0	7.6	4.6	6.5	6.2	6.2
1992	10.5	4.5	6.6	4.1	3.7	0.9	30.4	13.1	6.7	2.7	6.0	4.3	4.3
1993	10.3	2.7	4.8	2.6	1.5	0.8	37.6	12.1	5.7	2.3	3.6	3.5	3.5
1994	9.0	4.0	7.0	3.4	3.4	0.7	28.4	8.6	7.6	2.2	6.4	3.9	3.9
1995	9.9	3.5	12.0	2.7	2.2	0.6	43.4	8.8	8.4	2.2	5.1	3.9	3.9
1996	9.0	3.7	9.3	1.9	4.1	0.6	45.9	5.0	8.0	1.9	3.9	3.3	3.3
1997	8.8	2.9	7.2	1.6	2.7	1.6	50.1	6.4	9.2	1.6	4.0	3.1	3.1
1998	8.7	2.8	8.3	1.0	2.9	1.4	52.3	5.7	8.5	1.5	4.3	3.0	3.0
1999	9.2	3.3	7.6	1.6	2.5	2.1	51.3	4.2	7.4	1.4	3.7	2.6	2.6
2000	7.7	3.0	7.4	1.5	2.2	2.0	51.1	2.6	7.4	1.4	4.1	2.6	2.6
2001	9.2	2.7	3.5	5.1	1.9	3.1	43.5	5.4	9.9	1.9	6.6	3.4	3.4
Otros ^a													
1990	13.8	15.6	17.5	10.8	19.8	11.2	11.4	15.8	20.8	8.2	12.7	11.8	11.8
1991	13.6	11.7	19.8	15.3	3.8	11.9	11.2	17.2	20.3	9.6	16.5	13.1	13.1
1992	13.3	7.4	15.1	7.9	2.9	11.9	8.3	26.2	18.9	7.0	18.3	10.6	10.6
1993	11.3	4.1	16.6	1.2	1.0	14.3	6.3	21.5	20.3	6.9	20.1	10.4	10.4
1994	11.6	4.0	4.4	1.6	7.9	16.7	4.4	22.6	18.3	6.5	16.8	9.5	9.5
1995	10.0	7.6	7.4	10.1	4.1	17.7	5.1	6.6	18.3	5.8	12.4	8.3	8.3
1996	8.4	4.9	8.2	2.3	7.0	16.6	7.5	4.6	18.8	5.3	12.7	7.6	7.6
1997	8.3	6.9	2.5	2.1	12.8	15.0	8.1	2.3	15.4	5.0	9.4	6.6	6.6
1998	7.6	4.0	6.4	1.9	5.4	14.0	8.9	2.8	14.1	5.0	10.4	6.4	6.4
1999	8.9	6.6	6.9	1.9	10.0	16.5	6.6	2.6	13.7	4.4	8.5	5.7	5.7
2000	9.0	11.4	8.6	5.9	16.7	16.6	6.1	2.7	12.6	4.1	7.1	5.3	5.3
2001	9.8	7.9	5.6	3.4	9.6	15.0	18.7	3.3	18.5	6.1	13.8	7.8	7.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. ^a Incluye Cuba, Panamá, República Dominicana y los Estados Asociados.

Cuadro 4
AEC : EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, 1990-2001
(En porcentajes)

Origen	Destino	A E C							Unión Europea	Estados Unidos	Resto del Mundo	Total Mundo	
		Total AEC	Grupo de los Tres				Otros						
			Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM					AEC
AEC	1990	9.6	2.1	0.6	0.8	0.7	2.4	1.7	3.4	18.0	55.3	17.1	100.0
	1991	10.1	2.4	0.5	0.9	1.0	2.4	1.8	3.6	17.0	54.1	18.8	100.0
	1992	8.9	2.6	0.6	1.0	1.0	2.5	1.7	2.1	12.4	65.0	13.7	100.0
	1993	9.3	2.9	0.6	1.3	1.1	2.7	1.6	2.0	10.0	67.4	13.4	100.0
	1994	9.6	2.9	0.5	1.5	0.9	2.7	2.0	2.0	10.4	67.6	12.4	100.0
	1995	8.6	3.1	0.3	1.7	1.1	2.5	1.3	1.6	9.8	67.7	13.9	100.0
	1996	8.8	2.5	0.3	1.2	1.0	2.4	1.2	2.7	8.6	70.8	11.8	100.0
	1997	9.0	2.9	0.4	1.2	1.3	2.7	1.0	2.3	7.7	72.0	11.4	100.0
	1998	9.2	2.8	0.4	1.2	1.2	3.1	1.0	2.3	7.3	74.0	9.5	100.0
	1999	7.7	1.8	0.4	0.6	0.8	2.7	1.0	2.2	6.3	77.0	9.0	100.0
	2000	9.0	1.9	0.4	0.7	0.9	2.6	1.0	3.5	6.1	77.3	7.6	100.0
2001	9.4	1.9	0.5	0.2	1.2	2.8	1.3	3.5	6.1	77.3	7.6	100.0	
G3	1990	7.6	2.0	0.4	0.9	0.7	1.6	0.9	3.0	15.1	60.2	17.1	100.0
	1991	8.0	2.4	0.4	0.9	1.1	1.4	1.0	3.2	14.6	58.8	18.6	100.0
	1992	6.7	2.6	0.4	1.1	1.2	1.4	1.2	1.4	10.1	70.9	12.3	100.0
	1993	7.0	3.2	0.4	1.5	1.2	1.3	1.1	1.4	7.7	73.0	12.2	100.0
	1994	7.3	3.1	0.4	1.7	0.9	1.3	1.6	1.4	8.0	73.4	11.3	100.0
	1995	6.5	3.2	0.2	1.7	1.2	1.1	0.8	1.4	7.0	73.1	13.4	100.0
	1996	6.9	2.5	0.2	1.3	1.0	1.2	0.6	2.6	6.1	75.8	11.3	100.0
	1997	6.9	2.9	0.3	1.3	1.2	1.3	0.4	2.2	5.5	76.4	11.2	100.0
	1998	6.7	2.8	0.2	1.3	1.2	1.3	0.4	2.2	5.4	79.1	8.8	100.0
	1999	5.4	1.7	0.2	0.7	0.8	1.2	0.4	2.1	4.6	81.4	8.6	100.0
	2000	6.9	1.7	0.2	0.7	0.8	1.2	0.4	3.5	4.6	81.4	7.2	100.0
2001	6.9	1.9	0.4	0.3	1.2	1.4	0.5	3.2	4.6	81.4	9.0	100.0	
MCCA	1990	24.1	2.2	2.0	0.2	0.1	15.9	1.4	4.6	24.7	40.0	11.2	100.0
	1991	26.0	2.7	2.4	0.2	0.1	17.4	1.2	4.7	22.2	42.7	9.0	100.0
	1992	26.3	3.0	2.3	0.3	0.5	19.7	1.3	2.3	20.4	42.6	10.7	100.0
	1993	30.1	3.0	2.2	0.3	0.4	22.4	0.8	4.0	21.2	42.5	6.2	100.0
	1994	31.4	3.5	2.2	0.3	0.9	22.3	0.8	4.8	24.1	38.4	6.2	100.0
	1995	29.4	2.6	1.2	0.5	1.0	21.4	0.8	4.6	27.1	34.7	8.8	100.0
	1996	29.5	3.1	2.2	0.5	0.4	21.2	1.1	4.2	25.1	37.7	7.7	100.0
	1997	28.6	3.1	2.0	0.5	0.6	20.1	1.0	4.4	21.3	43.1	7.0	100.0
	1998	32.5	3.1	2.0	0.5	0.5	24.5	1.0	4.0	18.5	37.6	11.4	100.0
	1999	28.9	3.0	2.4	0.3	0.3	20.5	0.9	4.5	17.5	44.5	9.1	100.0
	2000	28.9	3.0	2.4	0.3	0.3	20.5	0.9	4.5	17.5	44.5	9.1	100.0
2001	27.8	2.3	1.7	0.2	0.3	21.7	0.9	2.8	17.5	44.5	10.2	100.0	
CARICOM	1990	17.4	1.3	0.2	0.1	1.0	0.1	11.8	4.1	20.3	41.8	20.6	100.0
	1991	18.9	2.3	0.2	0.8	1.3	0.2	11.7	4.6	21.0	40.4	19.8	100.0
	1992	21.5	2.7	0.8	0.9	0.9	0.5	12.0	6.2	19.3	40.2	19.0	100.0
	1993	26.9	2.2	0.8	1.0	0.5	0.6	17.1	7.0	16.1	43.5	13.5	100.0
	1994	22.0	3.0	0.9	1.3	0.8	0.5	14.2	4.4	20.3	37.5	20.2	100.0
	1995	22.1	2.9	1.0	1.2	0.7	0.4	15.2	3.7	21.3	38.3	18.3	100.0
	1996	24.0	2.8	0.9	0.7	1.2	0.4	16.7	4.1	20.9	41.0	14.2	100.0
	1997	25.6	2.8	1.1	0.6	1.1	1.4	16.6	4.8	23.0	36.6	14.8	100.0
	1998	27.1	2.6	1.1	0.4	1.1	1.4	18.5	4.5	21.0	38.2	13.8	100.0
	1999	27.2	2.3	1.1	0.4	0.8	2.1	19.2	3.6	17.8	42.4	12.6	100.0
	2000	27.2	2.3	1.1	0.4	0.8	2.1	19.2	3.6	17.8	42.4	12.2	100.0
2001	25.4	1.5	0.5	0.4	0.6	2.5	15.9	5.5	17.8	42.4	14.4	100.0	
Otros ^a	1990	11.3	2.8	0.8	0.8	1.2	2.3	1.7	4.5	31.7	38.5	18.5	100.0
	1991	10.5	2.1	0.8	1.0	0.3	2.2	1.5	4.7	26.3	39.5	23.7	100.0
	1992	11.1	1.8	0.8	0.7	0.3	2.9	1.3	5.1	22.1	43.0	23.8	100.0
	1993	10.0	1.2	0.9	0.1	0.1	3.7	1.0	4.2	19.4	44.8	25.9	100.0
	1994	11.6	1.2	0.2	0.3	0.7	4.7	0.9	4.8	20.1	46.4	21.9	100.0
	1995	10.3	2.9	0.3	2.0	0.6	5.3	0.8	1.3	21.5	47.5	20.8	100.0
	1996	9.6	1.6	0.3	0.4	0.9	5.3	1.2	1.6	21.2	49.4	19.7	100.0
	1997	11.2	3.0	0.2	0.4	2.5	6.1	1.2	0.8	17.9	54.7	16.2	100.0
	1998	10.9	1.7	0.4	0.4	1.0	6.7	1.4	1.0	16.1	57.4	15.6	100.0
	1999	12.1	2.1	0.5	0.2	1.4	7.8	1.1	1.0	15.1	59.3	13.5	100.0
	2000	15.2	4.1	0.6	0.7	2.8	8.2	1.1	1.8	14.6	60.1	10.0	100.0
2001	11.9	1.9	0.3	0.1	1.5	5.5	3.0	1.5	14.6	60.1	13.4	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. ^a Incluye Cuba, Panamá, República Dominicana y los Estados Asociados.

Cuadro 5
AEC : IMPORTACIONES SEGUN PRINCIPALES ORIGENES, 1990-2001
(Millones de dólares corrientes)

Destino	Origen	A E C							Unión Europea	Estados Unidos	Resto del Mundo	Total Mundo	
		Total AEC	Grupo de los Tres				Otros						
			Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM					AEC
AEC													
1990		7 178	4 611	1 022	339	3 249	884	596	1 087	10 749	31 229	16 769	7 178
1991		6 766	3 820	1 215	702	1 902	1 009	789	1 148	12 087	40 119	18 494	6 766
1992		7 307	3 879	1 408	852	1 618	1 261	836	1 331	14 307	62 456	23 832	7 307
1993		7 235	4 724	1 547	871	2 306	469	786	1 256	14 531	65 889	27 650	7 235
1994		9 591	5 818	1 572	818	3 428	1 696	935	1 142	16 585	71 942	33 940	9 591
1995		10 579	6 370	2 350	1 426	2 594	1 824	1 124	1 261	15 567	74 087	33 527	10 579
1996		12 966	8 485	3 135	1 368	3 982	2 114	1 264	1 103	16 723	88 930	37 950	12 966
1997		14 226	9 279	3 209	1 635	4 434	2 478	1 163	1 306	19 524	111 233	35 276	14 226
1998		14 712	9 265	3 377	1 580	4 308	2 869	1 173	1 405	21 375	123 040	37 756	14 712
1999		14 748	8 772	3 700	1 680	3 392	3 239	1 193	1 544	21 850	136 190	41 878	14 748
2000		16 595	10 101	4 453	1 934	3 714	3 406	1 332	1 756	23 722	147 593	44 744	16 595
2001		19 780	9 828	2 385	3 046	4 397	3 698	4 329	1 925	26 801	166 751	67 301	19 780
G3													
1990		1 519	856	216	180	459	104	84	475	7 991	24 910	7 329	1 519
1991		1 936	1 112	313	333	465	121	218	485	9 253	32 678	9 259	1 936
1992		2 447	1 575	443	542	589	138	175	559	11 387	54 017	13 425	2 447
1993		2 887	2 177	484	544	1 149	139	153	418	11 668	56 801	15 023	2 887
1994		3 052	2 492	523	522	1 447	194	159	207	13 166	62 355	20 736	3 052
1995		4 094	3 370	857	916	1 597	185	178	361	11 238	63 260	18 515	4 094
1996		3 680	3 194	871	779	1 544	224	158	104	11 977	76 446	19 509	3 680
1997		4 864	4 156	1 123	992	2 040	275	206	227	15 531	94 626	25 500	4 864
1998		4 559	3 879	1 231	945	1 703	295	165	220	17 432	104 562	27 525	4 559
1999		3 849	3 088	963	959	1 166	361	139	261	18 088	117 432	30 400	3 849
2000		4 309	3 477	1 053	1 150	1 274	395	152	285	19 770	128 353	33 125	4 309
2001		5 944	3 974	596	2 081	1 296	293	1 326	351	21 162	137 389	38 069	5 944
MCCA													
1990		1 583	736	327	61	348	651	11	185	850	2 416	1 471	1 583
1991		1 801	854	366	86	402	744	16	187	841	2 863	1 602	1 801
1992		2 220	981	445	109	427	959	23	257	934	3 690	1 794	2 220
1993		1 659	1 141	489	140	512	138	27	353	1 079	4 096	2 954	1 659
1994		3 098	1 287	569	162	556	1 296	41	474	1 199	4 455	1 905	3 098
1995		3 522	1 453	713	181	559	1 439	45	585	1 270	4 912	1 935	3 522
1996		4 030	1 665	923	203	539	1 668	81	616	1 322	5 825	2 142	4 030
1997		4 492	1 791	1 092	221	478	1 933	83	685	1 420	6 907	2 534	4 492
1998		5 064	1 993	1 235	235	523	2 210	127	734	1 515	7 828	2 892	5 064
1999		5 778	2 279	1 338	265	676	2 484	149	866	1 622	8 251	3 091	5 778
2000		6 119	2 444	1 384	255	805	2 576	174	925	1 593	8 190	3 004	6 119
2001		6 627	2 774	1 568	328	879	2 906	141	806	1 766	9 077	8 110	6 627
CARICOM													
1990		1 074	487	142	30	315	35	419	133	913	2 146	1 128	1 074
1991		1 067	483	166	31	286	43	411	130	893	2 162	1 156	1 067
1992		1 076	475	125	18	332	45	436	120	876	2 290	1 094	1 076
1993		1 017	402	125	20	257	50	472	93	817	2 419	1 113	1 017
1994		1 013	361	115	22	224	46	516	90	926	2 726	1 249	1 013
1995		1 299	534	124	178	232	57	618	90	1 130	3 053	1 339	1 299
1996		1 564	617	145	155	317	65	744	138	1 325	3 635	1 526	1 564
1997		1 608	673	154	167	352	66	729	140	1 287	3 383	1 385	1 608
1998		1 588	675	164	159	352	72	682	159	1 220	3 054	1 358	1 588
1999		1 866	912	225	217	470	83	744	127	1 018	2 843	1 540	1 866
2000		2 077	1 014	230	228	556	92	846	125	1 008	2 989	1 616	2 077
2001		3 432	986	218	228	540	138	1 787	521	1 758	5 214	4 441	3 432
Otros ^a													
1990		3 002	2 532	337	68	2 127	94	82	294	995	1 757	6 841	3 002
1991		1 962	1 371	370	252	749	101	144	346	1 100	2 416	6 477	1 962
1992		1 564	848	395	183	270	119	202	395	1 110	2 459	7 519	1 564
1993		1 672	1 004	449	167	388	142	134	392	967	2 573	8 560	1 672
1994		2 428	1 678	365	112	1 201	160	219	371	1 294	2 406	10 050	2 428
1995		1 664	1 013	656	151	206	143	283	225	1 929	2 862	11 738	1 664
1996		3 692	3 009	1 196	231	1 582	157	281	245	2 099	3 024	14 773	3 692
1997		3 262	2 659	840	255	1 564	204	145	254	1 286	6 317	5 857	3 262
1998		3 501	2 718	747	241	1 730	292	199	292	1 208	7 596	5 981	3 501
1999		3 255	2 493	1 174	239	1 080	311	161	290	1 122	7 664	6 847	3 255
2000		4 090	3 166	1 786	301	1 079	343	160	421	1 351	8 061	6 999	4 090
2001		3 776	2 093	3	409	1 682	361	1 075	247	1 968	11 743	16 155	3 776

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. ^a Incluye Cuba, Panamá, República Dominicana y los Estados Asociados.

Cuadro 6
AEC : IMPORTACIONES SEGUN PRINCIPALES ORIGENES, 1990-2001
(En porcentajes)

Destino	Origen	A E C							Unión Europea	Estados Unidos	Resto del Mundo	Total Mundo	
		Total AEC	Grupo de los Tres				Otros						
			Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM					AEC
AEC													
1990		10.9	7.0	1.6	0.5	4.9	1.3	0.9	1.6	16.3	47.4	25.4	100.0
1991		8.7	4.9	1.6	0.9	2.5	1.3	1.0	1.5	15.6	51.8	23.9	100.0
1992		6.8	3.6	1.3	0.8	1.5	1.2	0.8	1.2	13.3	57.9	22.1	100.0
1993		6.3	4.1	1.3	0.8	2.0	0.4	0.7	1.1	12.6	57.1	24.0	100.0
1994		7.3	4.4	1.2	0.6	2.6	1.3	0.7	0.9	12.6	54.5	25.7	100.0
1995		7.9	4.8	1.8	1.1	1.9	1.4	0.8	0.9	11.6	55.4	25.1	100.0
1996		8.3	5.4	2.0	0.9	2.5	1.4	0.8	0.7	10.7	56.8	24.2	100.0
1997		7.9	5.1	1.8	0.9	2.5	1.4	0.6	0.7	10.8	61.7	19.6	100.0
1998		7.5	4.7	1.7	0.8	2.2	1.5	0.6	0.7	10.9	62.5	19.2	100.0
1999		6.9	4.1	1.7	0.8	1.6	1.5	0.6	0.7	10.2	63.4	19.5	100.0
2000		7.1	4.3	1.9	0.8	1.6	1.5	0.6	0.8	10.2	63.4	19.2	100.0
2001		7.0	3.5	0.8	1.1	1.6	1.3	1.5	0.7	9.6	59.4	24.0	100.0
G3													
1990		3.6	2.1	0.5	0.4	1.1	0.2	0.2	1.1	19.1	59.7	17.6	100.0
1991		3.6	2.1	0.6	0.6	0.9	0.2	0.4	0.9	17.4	61.5	17.4	100.0
1992		3.0	1.9	0.5	0.7	0.7	0.2	0.2	0.7	14.0	66.5	16.5	100.0
1993		3.3	2.5	0.6	0.6	1.3	0.2	0.2	0.5	13.5	65.8	17.4	100.0
1994		3.1	2.5	0.5	0.5	1.5	0.2	0.2	0.2	13.3	62.8	20.9	100.0
1995		4.2	3.5	0.9	0.9	1.6	0.2	0.2	0.4	11.6	65.1	19.1	100.0
1996		3.3	2.9	0.8	0.7	1.4	0.2	0.1	0.1	10.7	68.5	17.5	100.0
1997		3.5	3.0	0.8	0.7	1.5	0.2	0.1	0.2	11.1	67.3	18.1	100.0
1998		3.0	2.5	0.8	0.6	1.1	0.2	0.1	0.1	11.3	67.9	17.9	100.0
1999		2.3	1.8	0.6	0.6	0.7	0.2	0.1	0.2	10.7	69.2	17.9	100.0
2000		2.3	1.9	0.6	0.6	0.7	0.2	0.1	0.2	10.7	69.2	17.9	100.0
2001		3.0	2.0	0.3	1.0	0.7	0.1	0.7	0.2	10.7	69.2	19.2	100.0
MCCA													
1990		25.0	11.6	5.2	1.0	5.5	10.3	0.2	2.9	13.4	38.2	23.3	100.0
1991		25.3	12.0	5.1	1.2	5.7	10.5	0.2	2.6	11.8	40.3	22.5	100.0
1992		25.7	11.4	5.2	1.3	4.9	11.1	0.3	3.0	10.8	42.7	20.8	100.0
1993		16.9	11.7	5.0	1.4	5.2	1.4	0.3	3.6	11.0	41.8	30.2	100.0
1994		29.1	12.1	5.3	1.5	5.2	12.2	0.4	4.4	11.3	41.8	17.9	100.0
1995		30.3	12.5	6.1	1.6	4.8	12.4	0.4	5.0	10.9	42.2	16.6	100.0
1996		30.3	12.5	6.9	1.5	4.0	12.5	0.6	4.6	9.9	43.7	16.1	100.0
1997		29.3	11.7	7.1	1.4	3.1	12.6	0.5	4.5	9.2	45.0	16.5	100.0
1998		29.3	11.5	7.1	1.4	3.0	12.8	0.7	4.2	8.8	45.3	16.7	100.0
1999		30.8	12.2	7.1	1.4	3.6	13.3	0.8	4.6	8.7	44.0	16.5	100.0
2000		32.4	12.9	7.3	1.3	4.3	13.6	0.9	4.9	8.4	43.3	15.9	100.0
2001		31.6	13.2	7.5	1.6	4.2	13.9	0.7	3.8	8.4	43.3	38.7	100.0
CARICOM													
1990		20.4	9.3	2.7	0.6	6.0	0.7	8.0	2.5	17.4	40.8	21.4	100.0
1991		20.2	9.2	3.1	0.6	5.4	0.8	7.8	2.5	16.9	41.0	21.9	100.0
1992		20.2	8.9	2.3	0.3	6.2	0.8	8.2	2.2	16.4	42.9	20.5	100.0
1993		19.0	7.5	2.3	0.4	4.8	0.9	8.8	1.7	15.2	45.1	20.7	100.0
1994		17.1	6.1	1.9	0.4	3.8	0.8	8.7	1.5	15.7	46.1	21.1	100.0
1995		19.0	7.8	1.8	2.6	3.4	0.8	9.1	1.3	16.6	44.8	19.6	100.0
1996		19.4	7.7	1.8	1.9	3.9	0.8	9.2	1.7	16.5	45.2	19.0	100.0
1997		21.0	8.8	2.0	2.2	4.6	0.9	9.5	1.8	16.8	44.1	18.1	100.0
1998		22.0	9.3	2.3	2.2	4.9	1.0	9.4	2.2	16.9	42.3	18.8	100.0
1999		25.7	12.5	3.1	3.0	6.5	1.1	10.2	1.7	14.0	39.1	21.2	100.0
2000		27.0	13.2	3.0	3.0	7.2	1.2	11.0	1.6	13.1	38.9	21.0	100.0
2001		25.6	7.4	1.6	1.7	4.0	1.0	13.3	3.9	13.1	38.9	33.1	100.0
Otros³													
1990		23.8	20.1	2.7	0.5	16.9	0.7	0.7	2.3	7.9	13.9	54.3	100.0
1991		16.4	11.5	3.1	2.1	6.3	0.8	1.2	2.9	9.2	20.2	54.2	100.0
1992		12.4	6.7	3.1	1.4	2.1	0.9	1.6	3.1	8.8	19.4	59.4	100.0
1993		12.1	7.3	3.3	1.2	2.8	1.0	1.0	2.8	7.0	18.7	62.2	100.0
1994		15.0	10.4	2.3	0.7	7.4	1.0	1.4	2.3	8.0	14.9	62.1	100.0
1995		9.1	5.6	3.6	0.8	1.1	0.8	1.6	1.2	10.6	15.7	64.5	100.0
1996		15.7	12.8	5.1	1.0	6.7	0.7	1.2	1.0	8.9	12.8	62.6	100.0
1997		19.5	15.9	5.0	1.5	9.4	1.2	0.9	1.5	7.7	37.8	35.0	100.0
1998		19.1	14.9	4.1	1.3	9.5	1.6	1.1	1.6	6.6	41.5	32.7	100.0
1999		17.2	13.2	6.2	1.3	5.7	1.6	0.9	1.5	5.9	40.6	36.3	100.0
2000		20.0	15.4	8.7	1.5	5.3	1.7	0.8	2.1	6.6	39.3	34.1	100.0
2001		12.6	7.0	0.0	1.4	5.6	1.2	3.6	0.8	6.6	39.3	54.1	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. ³ Incluye Cuba, Panamá, República Dominicana y los Estados Asociados.

Cuadro 7
AEC : PARTICIPACIÓN DE LAS SUBGRUPACIONES EN LAS IMPORTACIONES TOTALES, SEGÚN PRINCIPALES ORÍGENES, 1990-2001
(en porcentajes)

Destino	Origen	A E C								Unión Europea	Estados Unidos	Resto del Mundo	Total Mundo
		Total AEC	Grupo de los Tres				Otros						
			Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC	1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1991	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1992	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1994	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1996	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1997	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1998	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1999	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2001	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
G3	1990	21.2	18.6	21.1	53.1	14.1	11.8	14.1	43.7	74.3	79.8	43.7	63.3
	1991	28.6	29.1	25.8	47.4	24.4	12.0	27.6	42.2	76.6	81.5	50.1	68.6
	1992	33.5	40.6	31.5	63.6	36.4	10.9	20.9	42.0	79.6	86.5	56.3	75.3
	1993	39.9	46.1	31.3	62.5	49.8	29.6	19.5	33.3	80.3	86.2	54.3	74.9
	1994	31.8	42.8	33.3	63.8	42.2	11.4	17.0	18.1	79.4	86.7	61.1	75.2
	1995	38.7	52.9	36.5	64.2	61.6	10.1	15.8	28.6	72.2	85.4	55.2	72.6
	1996	28.4	37.6	27.8	56.9	38.8	10.6	12.5	9.4	71.6	86.0	51.4	71.3
	1997	34.2	44.8	35.0	60.7	46.0	11.1	17.7	17.4	79.5	85.1	72.3	78.0
	1998	31.0	41.9	36.5	59.8	39.5	10.3	14.1	15.7	81.6	85.0	72.9	78.3
	1999	26.1	35.2	26.0	57.1	34.4	11.1	11.7	16.9	82.8	86.2	72.6	79.1
	2000	26.0	34.4	23.6	59.5	34.3	11.6	11.4	16.2	83.3	87.0	74.0	79.8
2001	30.1	40.4	25.0	68.3	29.5	7.9	30.6	18.2	79.0	82.4	56.6	70.8	
MCCA	1990	22.1	16.0	32.0	18.0	10.7	73.6	1.8	17.0	7.9	7.7	8.8	9.6
	1991	26.6	22.4	30.1	12.3	21.1	73.7	2.0	16.3	7.0	7.1	8.7	9.2
	1992	30.4	25.3	31.6	12.8	26.4	76.1	2.8	19.3	6.5	5.9	7.5	8.0
	1993	22.9	24.2	31.6	16.1	22.2	29.4	3.4	28.1	7.4	6.2	10.7	8.5
	1994	32.3	22.1	36.2	19.8	16.2	76.4	4.4	41.5	7.2	6.2	5.6	8.1
	1995	33.3	22.8	30.3	12.7	21.5	78.9	4.0	46.4	8.2	6.6	5.8	8.7
	1996	31.1	19.6	29.4	14.8	13.5	78.9	6.4	55.8	7.9	6.6	5.6	8.5
	1997	31.6	19.3	34.0	13.5	10.8	78.0	7.1	52.5	7.3	6.2	7.2	8.5
	1998	34.4	21.5	36.6	14.9	12.1	77.0	10.8	52.2	7.1	6.4	7.7	8.8
	1999	39.2	26.0	36.2	15.8	19.9	76.7	12.5	56.1	7.4	6.1	7.4	8.7
	2000	36.9	24.2	31.1	13.2	21.7	75.6	13.1	52.7	6.7	5.5	6.7	8.1
2001	33.5	28.2	65.7	10.8	20.0	78.6	3.3	41.9	6.6	5.4	12.1	7.5	
CARICOM	1990	15.0	10.6	13.9	8.8	9.7	4.0	70.3	12.2	8.5	6.9	6.7	8.0
	1991	15.8	12.6	13.7	4.4	15.0	4.3	52.1	11.3	7.4	5.4	6.3	6.8
	1992	14.7	12.2	8.9	2.1	20.5	3.6	52.2	9.0	6.1	3.7	4.6	4.9
	1993	14.1	8.5	8.1	2.3	11.1	10.7	60.1	7.4	5.6	3.7	4.0	4.7
	1994	10.6	6.2	7.3	2.7	6.5	2.7	55.2	7.9	5.6	3.8	3.7	4.5
	1995	12.3	8.4	5.3	12.5	8.9	3.1	55.0	7.1	7.3	4.1	4.0	5.1
	1996	12.1	7.3	4.6	11.3	8.0	3.1	58.9	12.5	7.9	4.1	4.0	5.1
	1997	11.3	7.3	4.8	10.2	7.9	2.7	62.7	10.7	6.6	3.0	3.9	4.3
	1998	10.8	7.3	4.9	10.1	8.2	2.5	58.1	11.3	5.7	2.5	3.6	3.7
	1999	12.7	10.4	6.1	12.9	13.9	2.6	62.4	8.2	4.7	2.1	3.7	3.4
	2000	12.5	10.0	5.2	11.8	15.0	2.7	63.5	7.1	4.2	2.0	3.6	3.3
2001	17.4	10.0	9.1	7.5	12.3	3.7	41.3	27.1	6.6	3.1	6.6	4.8	
Otros *	1990	15.0	10.6	13.9	8.8	9.7	4.0	70.3	12.2	8.5	6.9	6.7	8.0
	1991	15.8	12.6	13.7	4.4	15.0	4.3	52.1	11.3	7.4	5.4	6.3	6.8
	1992	14.7	12.2	8.9	2.1	20.5	3.6	52.2	9.0	6.1	3.7	4.6	4.9
	1993	14.1	8.5	8.1	2.3	11.1	10.7	60.1	7.4	5.6	3.7	4.0	4.7
	1994	10.6	6.2	7.3	2.7	6.5	2.7	55.2	7.9	5.6	3.8	3.7	4.5
	1995	12.3	8.4	5.3	12.5	8.9	3.1	55.0	7.1	7.3	4.1	4.0	5.1
	1996	12.1	7.3	4.6	11.3	8.0	3.1	58.9	12.5	7.9	4.1	4.0	5.1
	1997	11.3	7.3	4.8	10.2	7.9	2.7	62.7	10.7	6.6	3.0	3.9	4.3
	1998	10.8	7.3	4.9	10.1	8.2	2.5	58.1	11.3	5.7	2.5	3.6	3.7
	1999	12.7	10.4	6.1	12.9	13.9	2.6	62.4	8.2	4.7	2.1	3.7	3.4
	2000	12.5	10.0	5.2	11.8	15.0	2.7	63.5	7.1	4.2	2.0	3.6	3.3
2001	17.4	10.0	9.1	7.5	12.3	3.7	41.3	27.1	6.6	3.1	6.6	4.8	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. * Incluye Cuba, Panamá, República Dominicana y los Estados Asociados.

B. El comercio intra AEC

Como ya se adelantó, el comercio entre los países de la Asociación se encuentra poco desarrollado, en el sentido de que tan sólo el 9% de sus exportaciones globales en promedio entre 1990 y 2001 se dirigió a los otros países socios, con una tendencia hacia la pérdida de su importancia relativa durante la década pasada.

En el año 2001, los mayores países proveedores dentro de la Asociación fueron, respectivamente: México (19%), Venezuela (20%),¹⁵ Colombia (17%), Trinidad y Tobago (10%), las Antillas Neerlandesas (8%), Costa Rica (6%), Guatemala (7%), El Salvador (5%), y Panamá (3.2%), en tanto que las exportaciones intrarregionales de los demás países eran mucho menores o incluso insignificantes (véanse los cuadros 8 y 9). Por su parte, los principales mercados intrarregionales están constituidos, con algunas excepciones, por prácticamente los mismos países, aunque en un orden algo distinto: Venezuela (16%), Guatemala (10%), Antillas Neerlandesas (10%), El Salvador (9%), Honduras (7%), México (6%), Panamá (5%).

Respecto de la distribución del comercio intrarregional, cabe tener presente además que éste se desarrolló en más de un 40% dentro de los esquemas subregionales, según el siguiente orden de contribuciones relativas al total intrarregional: el G3 (21%), el MCCA (16%) seguido por CARICOM (7%) (véase el Cuadro 9). El peso del comercio intraesquemas se explica por el tamaño de los países involucrados, como sería especialmente el caso del G3, la cercanía geográfica y una larga historia de integración subregional que representa el caso del MCCA, mientras que el menor peso del comercio intra CARICOM se debe al pequeño tamaño relativo de las economías involucradas y al aislamiento geográfico de los países miembros. En contraste, el comercio existente entre los esquemas es aún poco diversificado en cuanto a países participantes y a la composición de los flujos y además no demuestra una tendencia a intensificarse.

Los principales vínculos comerciales bilaterales se hallan dentro del G3 - en especial entre Colombia y Venezuela - y entre los países del MCCA, donde Costa Rica y Guatemala son países proveedores importantes, mientras que en el Caribe sobresalen los vínculos bilaterales entre Barbados, Jamaica y Trinidad y Tobago. En todos estos casos, los principales determinantes del nivel del comercio mutuo son los tamaños de las economías involucradas, su cercanía geográfica y su pertenencia a esquemas subregionales de integración. Cuba, Panamá y República Dominicana no son importantes abastecedores de países de la región, con la sola excepción de las exportaciones de República Dominicana hacia Haití, favorecidas por el hecho de que comparten una frontera terrestre común. Sin embargo, Panamá mantiene vínculos comerciales significativos con los demás países centroamericanos, favorecidos por la cercanía geográfica y por algunos arreglos de integración existentes con ellos. Son particularmente débiles los vínculos entre los países miembros de la OECO, por una parte, y los demás países de la AEC no pertenecientes a CARICOM, por la otra.

En el caso del MCCA, el comercio intrasubregional sigue representando cerca del 16 % del comercio total de los países miembros. Últimamente las exportaciones intra MCCA crecieron con un ritmo algo inferior a las exportaciones hacia el resto del mundo. En este desempeño incidieron el tamaño y dinamismo del mercado estadounidense y las restricciones aún existentes al comercio intrarregional. El mercado subregional es especialmente importante para la colocación de aquellas exportaciones de manufacturas relativamente sofisticadas que surgieron al

¹⁵ México, y sobre todo Venezuela, se han convertido en importantes proveedores de petróleo a los países del Caribe y de Centroamérica desde la puesta en marcha del Acuerdo de San José, que comprende facilidades de financiamiento para estos países importadores. Acaba de firmarse el Acuerdo Energético de Caracas, que es más amplio y presenta mejores condiciones que el Acuerdo de San José.

amparo de su unión aduanera. En cambio, se ha debilitado el papel de los alimentos básicos en el comercio intrasubregional.¹⁶

El destino de las exportaciones de CARICOM mostró escasas variaciones en los años noventa en comparación con el decenio anterior, aunque se registró un incremento en la proporción del comercio entre sus países miembros, pues las ventas externas totales aumentaron de un 12% en 1990 hasta 19% en 2001 (véase el Cuadro 4). No obstante, una proporción significativa del comercio mutuo consiste en exportaciones de petróleo provenientes de Trinidad y Tobago. Aparte del petróleo, que representó el 41% del comercio intrasubregional en 2001 (véase el Cuadro 15), son sobre todo significativas algunas manufacturas relativamente sencillas que pesan mucho en dicho intercambio, tales como papeles y cartones, bebidas gasificadas no alcohólicas, alimentos elaborados diversos, detergentes y jabones, cemento, hierro y acero. El mercado subregional es especialmente importante para las exportaciones de Barbados, Dominica, Granada y San Vicente y las Granadinas (Caribbean Community Secretariat, 2000, p.52). Por lo tanto, la existencia desde hace más de 40 años de este esquema subregional de integración, no ha permitido superar mayormente las restricciones estructurales que inmovilizan la inserción externa de sus países miembros.

El comercio dentro del G3 representa una fracción muy baja, casi 2%, de sus exportaciones totales (véase el Cuadro 4). La breve historia del acuerdo de libre comercio entre los tres países puede explicar en parte esta baja ponderación, pero mucho más incide el hecho de que estos países se vinculan estrechamente al mercado de Estados Unidos, donde colocan sus exportaciones energéticas, de maquila y agrícolas. La mayor parte de este comercio intrasubregional se concentra entre Colombia y Venezuela (9% del comercio intra G3, véase el cuadro 9), que han logrado intensificar su comercio mutuo sobre la base de los arreglos de la unión aduanera que surgió entre ellos en la primera mitad de los años noventa.

En el caso de los países no agrupados se destacan vínculos significativos entre este subgrupo con el G3. De hecho en 2001 el 5% de las exportaciones del G3 a la AEC se destinó a los países no agrupados. En segundo lugar y a gran distancia le sigue el MCCA, cuyas exportaciones al grupo de países no agrupados representa el 2% de las totales a la AEC. Aún así la contribución del grupo de países no agrupados al comercio intra AEC se reduce a una participación del 4% a las exportaciones intrarregionales (véase el Cuadro 9).

Finalmente, en el caso de los Estados asociados, destacan las Antillas Neerlandesas como el socio comercial más dinámico de éste subgrupo comercial. Las Antillas Neerlandesas comercian con Venezuela, y en menor medida con Bahamas, Cuba, Honduras y Guyana. Su peso en el comercio intrarregional (8%) se explica básicamente por sus exportaciones de combustible

¹⁶ En el caso del MCCA, el peso del comercio intrasubregional se presta a diversas interpretaciones, ya que por una parte dicha proporción es sobrestimada a causa de exportaciones que se dirigen a terceros mercados, pero que atraviesan primero otros países miembros, y por la otra puede ser subestimada cuando se incluyen en las exportaciones totales aquellas por concepto de maquila. Los datos aquí presentados para los países del MCCA no contemplan sus exportaciones de maquila.

Cuadro 8
EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 2001
(millones de dólares corrientes)

Origen \ Destino	Colombia	México	Venezuela	G3	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA	Antigua/ Barbuda	Dominica	Granada	S. S. Cristóbal / Nieves	Sta. Lucia	San Vicente/ Granadinas	OECD
Colombia		261.288	1.737.032	1.998.320	149.797	29.124	76.698	24.580	6.304	286.502	0.196	0.678	0.515	0.486	1.936	0.480	4.290
México	506.300		697.500	1.203.800	379.537	312.363	594.567	144.596	136.694	1.567.757					0.845	0.943	1.788
Venezuela		503.400		503.400	298.484	82.289	271.830	60.308	165.859	878.770					0.870	1.250	2.120
G3	506.300	764.688	2.434.532	3.705.520	827.818	423.777	943.095	229.484	308.858	2.733.030	0.196	0.678	0.515	0.486	3.650	2.673	8.198
Costa Rica	18.109	84.522	26.978	129.610		154.010	214.964	125.330	167.181	661.485	0.136	0.681	0.100	0.054	0.289	0.146	1.405
El Salvador	0.238	24.607	6.541	31.386	94.612		323.230	184.272	120.258	722.372							0.000
Guatemala	7.131	79.054	7.705	93.889	156.340	477.146		237.700	130.612	1.001.797		0.275	0.041		0.010	0.073	0.399
Honduras	2.159	5.185	0.269	7.613	5.150	128.842	67.105		9.991	211.088		0.006			1.067		1.072
Nicaragua	1.129	27.053	1.850	30.032	36.623	75.852	22.828	38.615		173.918		0.016			0.024		0.040
MCCA	28.766	220.422	43.342	292.530	292.724	835.850	628.127	585.917	428.042	2.770.660	0.136	0.977	0.142	0.054	1.366	0.219	2.893
Antigua / Barbuda				0.000	0.004		0.061	0.017		0.081			0.298			0.176	0.474
Dominica				0.000	0.001		0.002	0.020	0.035	0.059			0.267			0.579	0.846
Granada				0.000	0.000		0.001	0.001		0.002	1.077	1.848		1.426	2.350	0.429	7.131
S. Cristóbal / Nieves				0.000	0.000		0.003			0.003			0.027			0.024	0.051
Sta. Lucia				0.000	0.001					0.001	0.821	0.544	0.697	0.246		0.279	2.587
San Vicente Granadinas	0.000	0.000	0.000	0.000	0.132	0.000	0.000	0.000		0.133	2.537	1.243	1.134	1.267	3.513	1.487	9.694
OECD	0.000	0.000	0.000	0.000	0.138	0.000	0.066	0.039	0.035	0.279	4.435	3.636	2.422	2.938	5.864	1.487	20.782
Bahamas				0.000	0.026	9.494	3.293	0.078	3.279	16.170			0.063			0.138	0.201
Barbados				0.000	0.367	0.028	32.819	0.018	0.017	33.249			5.447		4.520	7.547	17.514
Belize	0.010	0.846	0.351	1.207	0.002	0.051	0.396	0.002	0.000	0.451	0.096	0.018	0.000	0.000	0.000	0.000	0.114
Guyana				0.000	0.000	0.018	-	0.028	0.110	0.155			2.279			2.156	4.436
Haití				0.000	0.660	0.056	0.007	0.051	0.035	0.808						0.017	0.017
Jamaica	1.862	5.505	1.240	8.607	0.050	0.044	0.613	5.384	0.048	6.139	2.909	1.473	1.230	1.436	2.157	1.734	10.939
Surinam				0.000	0.045	-	-	0.075	0.166	0.287			0.030			0.002	0.032
Trinidad / Tobago	28.582	31.982	50.309	110.873	11.354	35.049	57.170	44.446	70.9369776.3	148.020	17.410	20.129	45.166	22.980	58.599	37.532	201.816
CARICOM	30.454	38.333	51.900	120.687	12.643	44.740	94.365	50.121	3.690	205.559	24.851	25.256	56.638	27.354	71.139	50.613	255.851
Cuba		25.700		25.700	2.178	0.164	5.399	2.610	0.687	11.038			0.290			0.000	0.290
República Dominicana				0.000	4.125	1.283	2.392	3.267	1.510	12.578			0.228		0.618	0.749	1.594
Panamá				0.000	110.080	135.113	69.473	134.871	69.524	519.061					0.431	1.544	1.975
No Agrupados	0.000	25.700	0.000	25.700	116.384	136.561	77.263	140.749	71.722	542.678	0.000	0.000	0.517	0.000	1.049	2.293	3.859
Aruba				0.000			1.473	2.361	0.357	4.191						0.000	0.000
Antillas Neerlandesas	19.961	35.580	269.807	325.348	45.918	98.354	117.558	168.640	33.494	463.964	24.582	0.077	6.615	1.452	0.229	0.061	33.016
<i>Aruba y Antilla s Neerlandesas</i>	<i>19.961</i>	<i>35.580</i>	<i>269.807</i>	<i>325.348</i>	<i>45.918</i>	<i>98.354</i>	<i>119.031</i>	<i>171.001</i>	<i>33.851</i>	<i>468.155</i>	<i>24.582</i>	<i>0.077</i>	<i>6.615</i>	<i>1.452</i>	<i>0.229</i>	<i>0.061</i>	<i>33.016</i>
Guyana Francesa				0.000						0.000						0.000	0.000
Guadalupe				0.000			0.001			0.001						0.071	0.071
Martinica				0.000	0.000					0.000						0.395	0.395
<i>Departamentos franceses</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.001</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.001</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.466</i>	<i>0.466</i>
TOTAL	585.481	1.084.723	2.799.582	4.469.785	1.295.486	1.539.281	1.861.882	1.177.271	846.162	6.720.082	49.764	26.988	64.428	29.346	77.434	56.325	304.283

EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 2001(Millones de dólares corrientes) (continuación Cuadro 8)

Origen \ Destino	Bahamas	Barbados	Belice	Guyana	Haití	Jamaica	Surinam	Trinidad / Tobago	CARICOM
Colombia	3.020	0.352	2.541	28.346	27.636	3.005	171.370	249.564	3.020
México		36.000			131.914		43.686	213.388	
Venezuela		4.621			102.444		431.104	540.289	
G3	3.020	40.973	2.541	28.346	261.994	3.005	646.160	1.003.241	3.020
Costa Rica	2.946	2.352	1.371	7.434	32.591	0.898	5.861	57.717	2.946
El Salvador	1.245	7.170	0.022	0.526	4.197		0.592	14.612	1.245
Guatemala	1.378	13.763	0.267	0.267	6.249	0.808	2.034	25.376	1.378
Honduras	1.544	1.787		1.539	8.274		6.323	20.776	1.544
Nicaragua	0.003	0.066		-	0.010		2.519	2.638	0.003
MCCA	7.115	25.139	1.661	9.766	51.320	1.706	17.329	121.095	7.115
Antigua / Barbuda			0.005			0.141		0.121	0.741
Dominica			0.269			13.429		2.178	16.722
Granada	0.000	1.242	0.007	0.180		0.691	0.049	0.318	9.617
S. Cristóbal / Nieves			0.003			0.003		0.253	0.310
Sta. Lucía		2.686	0.182			0.004		0.641	6.100
San Vicente Granadinas	0.000	3.872	0.000	0.205	0.019	1.821	0.000	7.480	23.091
OEEO	0.000	7.799	0.466	0.385	0.019	16.089	0.049	10.992	56.581
Bahamas			0.448			0.876		21.832	23.357
Barbados			2.673			16.347		22.991	59.525
Belice	0.000	0.829	***	0.360	0.000	4.206	0.000	5.372	10.881
Guyana			0.712			30.870		16.078	52.096
Haití			0.000			0.016		0.162	0.195
Jamaica	1.536	7.816	2.907	3.670	0.475	*	0.783	20.151	48.277
Surinam	0.006			7.120		13.297	20.456
Trinidad / Tobago	19.342	270.700	7.681	91.654	4.157	351.756	74.400		1,021.505
CARICOM	20.878	287.144	14.893	96.069	4.651	427.280	75.232	110.875	1,292.873
Cuba			39.534			4.606		0.084	44.514
República Dominicana			0.073			9.302		4.293	15.262
Panamá			5.359			27.258		2.616	37.209
No Agrupados	0.000	0.000	44.966	0.000	0.000	41.166	0.000	6.993	96.985
Aruba			0.018			0.145		0.030	0.193
Antillas Neerlandesas	128.618	2.791	39.664	120.111	80.423	16.621	24.098	13.355	458.697
Aruba y Antilla s Neerlandesas	128.618	2.791	39.682	120.111	80.423	16.766	24.098	13.385	458.890
Guyana Francesa			0.000			0.000		0.001	0.001
Guadalupe			0.000			0.066		0.063	0.200
Martinica			0.000			0.053		0.066	0.514
Departamentos franceses	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.119	0.000	0.130	0.714
TOTAL	162.665	300.071	165.653	220.382	123.186	788.645	104.041	794.872	2,973.798

EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 2001 (Millones de dólares corrientes) (conclusión Cuadro 8)

Origen \ Destino	Cuba	República Dominicana	Panamá	NO AGRUP.	Aruba	Antillas Neerlandesas	MKN	Guyana francesa	Guadalupe	Martinica	DOM	AEC	Extrarregional	Total
Colombia	24.030	102.839	265.159	392.029	10.948	26.832	37.780	2.463	2.713	0.579	5.755	2,969.951	9,312.049	12,282.000
México	175.600		247.100	422.700		2.974	2.974				0.000	3,410.619	155,032.381	158,443.000
Venezuela				0.000		1,681.559	1,681.559				0.000	3,604.018	23,146.982	26,751.000
G3	199.630	102.839	512.259	814.729	10.948	1,711.365	1,722.313	2.463	2.713	0.579	5.755	9,984.588	187,491.412	197,476.000
Costa Rica	8.381	54.755	143.637	206.773		2.623	2.623				0.000	1,058.207	3,873.793	4,932.000
El Salvador	0.707	12.362	48.881	61.970		0.374	0.374				0.000	830.714	2,034.286	2,865.000
Guatemala	4.730	19.930	43.388	68.048	0.139	0.793	0.932	0.133	0.021	0.132	0.286	1,190.329	1,222.671	2,413.000
Honduras	0.052	3.907	1.995	5.953		0.134	0.134	0.258	0.545		0.803	246.366	1,697.634	1,944.000
Nicaragua	1.129	2.554	8.643	12.326	0.001	0.940	0.941		0.031		0.031	219.886	372.114	592.000
MCCA	14.998	93.527	246.545	355.070	0.139	4.864	5.003	0.391	0.566	0.132	1.089	3,545.447	9,200.553	12,746.000
Antigua / Barbuda				0.000		0.055	0.055				0.000	0.878	12.122	13.000
Dominica				0.000		0.141	0.141				0.000	16.921	29.079	46.000
Granada		0.195		0.195		0.002	0.002				0.000	9.816	50.184	60.000
S. Cristóbal / Nieves				0.000		0.009	0.009				0.000	0.322	28.678	29.000
Sta. Lucia				0.000		0.075	0.075				0.000	6.176	52.824	59.000
San Vicente Granadinas	0.010	0.000	0.000	0.010	0.000	0.002	0.002	0.407	0.035	0.019	0.461	23.696	22.304	46.000
OEEO	0.010	0.195	0.000	0.205	0.000	0.284	0.284	0.407	0.035	0.019	0.461	57.809	195.191	253.000
Bahamas				0.000		0.007	0.007				0.000	23.357	726.465	766.000
Barbados				0.000		1.363	1.363				0.000	59.525	164.863	259.000
Belize	0.017	0.001	0.720	0.738		0.000	0.000				0.000	10.881	255.723	269.000
Guyana				0.000		0.186	0.186				0.000	52.096	437.563	490.000
Haiti				0.000		0.016	0.016				0.000	0.195	292.981	294.000
Jamaica	0.705	3.336	0.359	4.400	0.058	0.878	0.936	2.567	1.952	0.012	4.531	48.277	1,087.110	1,160.000
Surinam				0.000		0.481	0.481				0.000	20.456	377.776	399.000
Trinidad / Tobago	12.993	178.490	21.286	212.769	4.788	60.556	65.344	44.624	55.069	53.342	153.035	1,021.505	2,528.454	4,240.000
CARICOM	13.724	182.023	22.365	218.112	4.846	63.771	68.617	47.598	57.057	53.372	158.027	1,292.872	6,066.127	8,130.000
Cuba				0.000		0.158	0.158				0.000	81.410	1,594.590	1,676.000
República Dominicana				0.000		1.521	1.521				0.000	29.361	5,854.639	5,884.000
Panamá				0.000		20.184	20.184				0.000	576.454	4,756.546	5,333.000
No Agrupados	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	21.863	21.863	0.000	0.000	0.000	0.000	687.225	12,205.775	12,893.000
Aruba	0.000		4.439	4.439				0.000	8.823	2,570.177	2,579.000
Antillas Neerlandesas	120.152	33.807	52.824	206.783	25.798	25.798	25.798	0.246	7.160	7.135	14.541	1,480.590	911.869	2,407.000
Aruba y Antilla s Neerlandesas	120.152	33.807	52.824	206.783	25.798	4.439	30.237	0.246	7.160	7.135	14.541	1,489.413	3,482.046	4,986.000
Guyana Francesa				0.000			0.000				0.000	0.001	148.999	149.000
Guadalupe				0.000		0.014	0.014				0.000	0.215	121.785	122.000
Martinica				0.000			0.000				0.000	0.514	317.486	318.000
Departamentos franceses	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.014	0.014	0.000	0.000	0.000	0.000	0.730	588.270	589.000
TOTAL	348.505	412.196	833.992	1,594.693	41.732	1,806.315	1,848.047	50.698	67.496	61.218	179.412	10,002.224	219,034.182	236,820.000

Fuente: Secretaría de la AEC

Cuadro 9
EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 2001
(en porcentajes del total intra AEC)

Origen \ Destino	Colombia	México	Venezuela	G3	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA	Antigua/ Barbuda	Dominica	Granada	S. Cristóbal / Nieves	Sta. Lucia	San Vicente/ Granadinas	OECO
Colombia		1.469	9.766	11.235	0.842	0.164	0.431	0.138	0.035	1.611	0.001	0.004	0.003	0.003	0.011	0.003	0.024
México	2.847		3.922	6.788	2.134	1.756	3.343	0.813	0.769	8.815					0.005	0.005	0.010
Venezuela		2.830		2.830	1.678	0.463	1.528	0.339	0.933	4.941					0.005	0.007	0.012
G3	2.847	4.299	13.688	20.834	4.654	2.383	5.303	1.290	1.737	15.366	0.001	0.004	0.003	0.003	0.021	0.015	0.046
Costa Rica	0.102	0.475	0.152	0.729		0.866	1.209	0.705	0.940	3.719	0.001	0.004	0.001	0.000	0.002	0.001	0.008
El Salvador	0.001	0.138	0.037	0.176	0.532		1.817	1.036	0.676	4.062							0.000
Guatemala	0.040	0.444	0.043	0.528	0.879	2.683		1.336	0.734	5.633		0.002	0.000		0.000	0.000	0.002
Honduras	0.012	0.029	0.002	0.043	0.029	0.724	0.377		0.056	1.187		0.000			0.006		0.006
Nicaragua	0.006	0.152	0.010	0.169	0.206	0.426	0.128	0.217		0.978		0.000			0.007		0.000
MCCA	0.162	1.239	0.244	1.645	1.646	4.700	3.532	3.294	2.407	15.578	0.001	0.005	0.001	0.000	0.008	0.001	0.016
Antigua / Barbuda				0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000			0.002			0.001	0.003
Dominica				0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000			0.002			0.003	0.005
Granada				0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000	0.006	0.010		0.008	0.013	0.002	0.040
S. Cristóbal / Nieves				0.000	0.000		0.000			0.000			0.000			0.000	0.000
Sta. Lucia				0.000	0.000					0.000	0.005	0.003	0.004	0.001		0.002	0.015
San Vicente Granadinas				0.000	0.001	0.000	0.000	0.000		0.001	0.014	0.007	0.006	0.007	0.020	0.008	0.055
OECO	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.025	0.020	0.014	0.017	0.033	0.008	0.117
Bahamas	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.053	0.019	0.000	0.018	0.091			0.000			0.001	0.001
Barbados				0.000	0.002	0.000	0.185	0.000	0.000	0.187			0.031		0.025	0.042	0.098
Belice				0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.003	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001
Guyana	0.000	0.005	0.002	0.007	0.000	0.000		0.000	0.001	0.001			0.013			0.012	0.025
Haiti				0.000	0.004	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005						0.000	0.000
Jamaica				0.000	0.000	0.000	0.003	0.030	0.000	0.035	0.016	0.008	0.007	0.008	0.012	0.010	0.062
Surinam	0.010	0.031	0.007	0.048	0.000			0.000	0.001	0.002			0.000			0.000	0.000
Trinidad /Tobago				0.000	0.064	0.197	0.321	0.250		0.832	0.098	0.113	0.254	0.129	0.329	0.211	1.135
CARICOM	0.161	0.180	0.283	0.623	0.071	0.252	0.531	0.282	0.021	1.156	0.140	0.142	0.318	0.154	0.400	0.285	1.439
Cuba		0.144		0.144	0.012	0.001	0.030	0.015	0.004	0.062			0.002			0.000	0.002
República Dominicana				0.000	0.023	0.007	0.013	0.018	0.008	0.071			0.001		0.003	0.004	0.009
Panamá				0.000	0.619	0.760	0.391	0.758	0.391	2.918					0.002	0.009	0.011
<i>No Agrupados</i>	<i>0.000</i>	<i>0.144</i>	<i>0.000</i>	<i>0.144</i>	<i>0.654</i>	<i>0.768</i>	<i>0.434</i>	<i>0.791</i>	<i>0.403</i>	<i>3.051</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.003</i>	<i>0.000</i>	<i>0.006</i>	<i>0.013</i>	<i>0.022</i>
Aruba				0.000			0.008	0.013	0.002	0.024						0.000	0.000
Antillas Neerlandesas	0.112	0.200	1.517	1.829	0.258	0.553	0.661	0.948	0.188	2.609	0.138	0.000	0.037	0.008	0.001	0.000	0.186
<i>Aruba y Antillas Neerlandesas</i>	<i>0.112</i>	<i>0.200</i>	<i>1.517</i>	<i>1.829</i>	<i>0.258</i>	<i>0.553</i>	<i>0.669</i>	<i>0.961</i>	<i>0.190</i>	<i>2.632</i>	<i>0.138</i>	<i>0.000</i>	<i>0.037</i>	<i>0.008</i>	<i>0.001</i>	<i>0.000</i>	<i>0.186</i>
Guyana Francesa				0.000						0.000						0.000	0.000
Guadalupe				0.000						0.000						0.000	0.000
Martinica				0.000	0.000					0.000						0.002	0.002
<i>Departamentos franceses</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.000</i>	<i>0.003</i>	<i>0.003</i>
TOTAL	3.292	6.099	15.741	25.131	7.284	8.655	10.468	6.619	4.758	37.783	0.280	0.152	0.362	0.165	0.435	0.317	1.711

EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 2001 (en porcentajes del total intra AEC) (continuación Cuadro 9)

Origen \ Destino	Bahamas	Barbados	Belice	Guyana	Haití	Jamaica	Surinam	Trinidad / Tobago	CARICOM
Colombia	0.051	0.017	0.002	0.014	0.159	0.155	0.017	0.964	1.403
México			0.202			0.742		0.246	1.200
Venezuela			0.026			0.576		2.424	3.038
G3	0.051	0.017	0.230	0.014	0.159	1.473	0.017	3.633	5.641
Costa Rica	0.016	0.017	0.013	0.008	0.042	0.183	0.005	0.033	0.325
El Salvador	0.005	0.007	0.040	0.000	0.003	0.024		0.003	0.082
Guatemala	0.001	0.008	0.077	0.002	0.002	0.035	0.005	0.011	0.143
Honduras	0.001	0.009	0.010		0.009	0.047		0.036	0.117
Nicaragua		0.000	0.000			0.000		0.014	0.015
MCCA	0.023	0.040	0.141	0.009	0.055	0.289	0.010	0.097	0.681
Antigua / Barbuda			0.000			0.001		0.001	0.004
Dominica			0.002			0.076		0.012	0.094
Granada	0.000	0.007	0.000	0.001		0.004	0.000	0.002	0.054
S. Cristóbal / Nieves			0.000			0.000		0.001	0.002
Sta. Lucia		0.015	0.001			0.000		0.004	0.034
San Vicente Granadinas	0.000	0.022	0.000	0.001	0.000	0.010	0.000	0.042	0.130
OEEO	0.000	0.044	0.003	0.002	0.000	0.090	0.000	0.062	0.318
Bahamas			0.003			0.005		0.123	0.131
Barbados			0.015			0.092		0.129	0.335
Belice	0.000	0.005		0.002	0.000	0.024	0.000	0.030	0.061
Guyana			0.004			0.174		0.090	0.293
Haití			0.000			0.000		0.001	0.001
Jamaica	0.009	0.044	0.016	0.021	0.003		0.004	0.113	0.271
Surinam			0.000			0.040		0.075	0.115
Trinidad / Tobago	0.109	1.522	0.043	0.515	0.023	1.978	0.418		5.743
CARICOM	0.117	1.614	0.084	0.540	0.026	2.402	0.423	0.623	7.269
Cuba			0.222			0.026		0.000	0.250
República Dominicana			0.000			0.052		0.024	0.086
Panamá			0.030			0.153		0.015	0.209
No Agrupados	0.000	0.000	0.253	0.000	0.000	0.231	0.000	0.039	0.545
Aruba			0.000			0.001		0.000	0.001
Antillas Neerlandesas	0.723	0.016	0.223	0.675	0.452	0.093	0.135	0.075	2.579
Aruba y Antillas Neerlandesas	0.723	0.016	0.223	0.675	0.452	0.094	0.135	0.075	2.580
Guyana Francesa			0.000			0.000		0.000	0.000
Guadalupe			0.000			0.000		0.000	0.001
Martinica			0.000			0.000		0.000	0.003
Departamentos franceses	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.001	0.004
TOTAL	0.915	1.687	0.931	1.239	0.693	4.490	0.585	4.469	16.720

EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 2001 en porcentajes del total intra AEC) (conclusión Cuadro 9)

Origen \ Destino	Cuba	República Dominicana	Panamá	NO AGRUP.	Aruba	Antillas Neerlandesas	MKN	Guyana francesa	Guadalupe	Martinica	DOM	AEC
Colombia	0.135	0.578	1.491	2.204		0.151	0.212	0.014	0.015	0.003	0.032	16.698
México	0.987		1.389	2.377		0.017	0.017				0.000	19.176
Venezuela				0.000		9.454	9.454				0.000	20.263
G3	1.122	0.578	2.880	4.581	0.062	9.622	9.684	0.014	0.015	0.003	0.032	56.138
Costa Rica	0.047	0.308	0.808	1.163		0.015	0.015				0.000	5.950
El Salvador	0.004	0.070	0.275	0.348		0.002	0.002				0.000	4.671
Guatemala	0.027	0.112	0.244	0.383	0.001	0.004	0.005	0.001	0.000	0.001	0.002	6.693
Honduras	0.000	0.022	0.011	0.033		0.001	0.001	0.001	0.003		0.005	1.385
Nicaragua	0.006	0.014	0.049	0.069	0.000	0.005	0.005		0.000		0.000	1.236
MCCA	0.084	0.526	1.386	1.996	0.001	0.027	0.028	0.002	0.003	0.001	0.006	19.934
Antigua / Barbuda				0.000		0.000	0.000				0.000	0.005
Dominica				0.000		0.001	0.001				0.000	0.095
Granada		0.001		0.001		0.000	0.000				0.000	0.055
S. Cristóbal / Nieves				0.000		0.000	0.000				0.000	0.002
Sta. Lucía				0.000		0.000	0.000				0.000	0.035
San Vicente Granadinas	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.003	0.133
OECO	0.000	0.001	0.000	0.001	0.000	0.002	0.002	0.002	0.000	0.000	0.003	0.325
Bahamas				0.000		0.000	0.000				0.000	0.222
Barbados				0.000		0.008	0.008				0.000	0.529
Belice	0.000	0.000	0.004	0.004			0.000				0.000	0.075
Guyana				0.000		0.001	0.001				0.000	0.295
Haití				0.000		0.000	0.000				0.000	0.006
Jamaica	0.004	0.019	0.002	0.025	0.000	0.005	0.005	0.014	0.011	0.000	0.025	0.410
Surinam				0.000		0.003	0.003				0.000	0.119
Trinidad / Tobago	0.073	1.004	0.120	1.196	0.027	0.340	0.367	0.251	0.310	0.300	0.860	9.623
CARICOM	0.077	1.023	0.126	1.226	0.027	0.359	0.386	0.268	0.321	0.300	0.889	11.604
Cuba				0.000		0.001	0.001				0.000	0.458
República Dominicana				0.000		0.009	0.009				0.000	0.165
Panamá				0.000		0.113	0.113				0.000	3.241
No Agrupados	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.123	0.123	0.000	0.000	0.000	0.000	3.864
Aruba				0.000		0.025	0.025				0.000	0.050
Antillas Neerlandesas	0.676	0.190	0.297	1.163	0.145		0.145	0.001	0.040	0.040	0.082	8.406
Aruba y Antillas Neerlandesas	0.676	0.190	0.297	1.163	0.145	0.025	0.170	0.001	0.040	0.040	0.082	8.456
Guyana Francesa				0.000			0.000				0.000	0.000
Guadalupe				0.000		0.000	0.000				0.000	0.001
Martinica				0.000			0.000				0.000	0.003
Departamentos franceses	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004
Total	1.959	2.318	4.689	8.966	0.235	10.156	10.391	0.285	0.379	0.344	1.009	100.0

Fuente: Secretaría de la AEC

Nota: En los cuadros 8 y 9 los espacios en blanco denotan datos no disponibles, ausencia de comercio o montos inferiores a 1.000 dólares.

C. La composición del comercio exterior, la importancia de los acuerdos comerciales y las políticas de promoción y fomento a las exportaciones

1. Introducción

La composición del comercio exterior de los países miembros de la AEC está determinada por una variedad de factores, entre los que destacan el tamaño de sus economías, los recursos naturales con que cuentan los países, las políticas de sustitución de importaciones llevadas a cabo en el pasado (de modo unilateral o en el marco de esquemas subregionales de integración), la orientación de la política comercial y las políticas de promoción de exportaciones, y los acuerdos comerciales de los que son beneficiarios. Los países con mayores economías cuentan con mercados domésticos que les han permitido desarrollar una amplia gama de actividades productivas que, a su vez, les han servido de base para diversificar sus exportaciones. Los países con mercados domésticos más pequeños han tratado de superar esta restricción mediante su participación en esquemas subregionales de integración, con resultados variados. Sin embargo, los tres mayores países de la región también son miembros de esquemas de integración: México de la ALADI, Colombia y Venezuela de la ALADI y de la Comunidad Andina. Durante el período 1990-2002 los países desarrollaron además vías complementarias de los acuerdos subregionales, tendientes a abrir los mercados de otros países en desarrollo de América Latina y el Caribe, por medio de la celebración de acuerdos de libre comercio de "nueva generación".

En sus esfuerzos por diversificar sus exportaciones, todos los países de la región se han propuesto obtener un acceso amplio y seguro a los grandes mercados mundiales, en especial a aquellos de Estados Unidos y de los países de la UE. Prácticamente todos los países de la región ahora son beneficiarios de acuerdos que les otorgan un acceso preferencial a estos mercados, aunque sus condiciones suelen variar de caso en caso. Casi todos estos acuerdos son de larga data, aunque últimamente han sido renovados y, en algunos casos, ampliados. Así, las exportaciones de maquila dependen de los tratos preferenciales no recíprocos concedidos por Estados Unidos. Estas últimas exportaciones consisten en su mayor parte en rubros de vestuario que se encuentran limitados por cupos de acceso, y por otras restricciones de carácter no arancelario, como es la exigencia de usar materia prima nacional o proveniente de Estados Unidos.

Los países de CARICOM son además partícipes del Acuerdo de Cotonou (Benin, 23 de junio de 2000) que reemplazó a la Convención de Lomé (que otorgaba un acceso preferencial al mercado de la UE a muchas manufacturas y algunas exportaciones agropecuarias de gran importancia para ellos, entre las que se destacan el banano, el ron y el azúcar). El Acuerdo de Cotonou mantiene en vigor de manera transitoria las preferencias otorgadas por el Convenio de Lomé IV y se concluyó por un período de veinte años con revisiones periódicas cada cinco años. La Convención de Lomé estableció el marco para el comercio y la cooperación entre la Unión Europea y los países ACP (Asia, Caribe y Pacífico).¹⁷ El Acuerdo de Cotonou, más que centrarse en el otorgamiento de

¹⁷ Los cuatro convenios de Lomé se firmaron en 1975, 1979, 1984 y 1989. En el primer Convenio de Lomé participaron 45 países beneficiarios. Este número se incrementó a 70 en 1995.

preferencias no recíprocas, se basa en el desmantelamiento progresivo de las barreras al comercio y la incorporación de los países ACP en el sistema multilateral de comercio.

Estados Unidos también otorga cuotas libres de arancel para la importación de azúcar a algunos países caribeños (Barbados, Guyana, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, y Trinidad y Tobago). Se benefician asimismo del programa de cooperación comercial, industrial y en materia de inversiones entre Canadá y CARICOM (CARIBCAN)

No obstante, el apoyo de estos esquemas de acceso preferencial no parece haber elevado la eficiencia de sus principales estructuras productivas, y ha sido acompañado en cambio de una mayor dependencia de los subsidios implícitos a los regímenes de trato comercial preferencial. Además, estos acuerdos han visto perder su eficacia en los últimos años, sobre todo como consecuencia de la Ronda Uruguay y la entrada en vigor del TLCAN. Últimamente se advierte un creciente cuestionamiento de la pertinencia y adecuación de estos esquemas en círculos académicos y por parte de los países otorgantes.

En definitiva, no se puede comprender cabalmente el desarrollo, el nivel actual y la composición del comercio exterior de los países sin dar la debida consideración a las condiciones de acceso que estipulan estos acuerdos. El Cuadro 10 ofrece una visión resumida y no necesariamente completa de los acuerdos comerciales y de integración en que participan los países miembros de la AEC. Como se puede desprender de la información presentada, son muchos y variados los arreglos comerciales y de integración que afectan las condiciones de acceso de las exportaciones de estos países.

Al tratarse de un alto número de entendimientos, que de por sí suelen ser muy complejos en cuanto a sus condiciones y procedimientos de desgravación, no cabe en el contexto de este trabajo analizar su contenido en detalle. En los próximos acápite se destacarán sus principales relaciones con el comercio exterior de los países beneficiarios, mientras que las disciplinas comerciales de los esquemas subregionales se resumirán en el capítulo III. Por último, en el capítulo IV se discutirán los acuerdos celebrados con los países desarrollados en cuanto a las ventajas hasta ahora otorgadas y las negociaciones en curso para adaptarlos a las nuevas realidades.

Cuadro 10
LISTADO DE PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES
FIRMADOS POR LOS PAÍSES DE LA AEC

Países miembros de la AEC	Países coparticipes	Fecha de Suscripción	Fecha en vigor	Tipo de acuerdo (ver nota al pie del cuadro)
Grupo de los Tres	Grupo de los Tres	13/6/1994	1/1/1995	zlc
Colombia	CARICOM	24/7/1994	1/1/1995	zcp
México	EE.UU. y Canadá	17/12/1992	1/1/1994	TLCAN, zlc
	Unión Europea.	23/7/1997	1/7/2000	zlc
	Chile	22/9/1991 ^g	1/8/1999	zlc
	AELC	Agosto 2001	Julio-noviembre 2001	zlc
Venezuela	CARICOM	13/10/1992	1993	zcp
Países del MCCA	MCCA	10/1993 ^h		u.a.
	Chile	18/10/1999 ^f		zlc
Costa Rica	Canadá	23/4/2001		zlc
	México	4/1994	1/1/1995	zlc
El Salvador	México	2000	1/1/2001	Triángulo del Norte. zlc, ng
Guatemala				
Honduras				
Nicaragua				
Panamá	MCCA	6/3/2002		zlc
CARICOM	CARICOM	1973	1973	u.a.
	Canadá	1986	1986	CARIBCAN, zcp.
Surinam	CARICOM	1993		u.a.
Haití	CARICOM	2001	7/1997	u.a.
Cuba	ALADI	26/8/1999	26/8/1999	zcp
	CARICOM	5/7/2000	2000	zcp
	Comunidad Andina			zcp
República Dominicana	MCCA	29/4/1998	1/2/2001	zlc, ng
	CARICOM	22/8/1998	1/1/1999	zlc, ng, tpnc
AEC	AEC	24/7/1994		cf
Caribe y Centroamérica	México y Venezuela	3/8/1980	8/1991	Acuerdo de San José ^e
	EE.UU.	1984	8/1990	ICC-CBI, zcp (24 países)
		5/2000	2/10/2000	AACCC ⁱ , zcp (24 países)
CARIFORUM	U. E.	1975	1990 ^g	Acuerdo de Lomé, zcp. Cotonú, zcp
Comunidad Andina	Comunidad Andina	3/1996 ^h		u.a.
	EE.UU.	12/1991		zcp ^j
	U.E.	1990	Hasta 2004	zcp, cf ^j
América Latina y Caribe	EE.UU., Canadá, América Latina, Caribe	1/1/1994	1/1/2005	ALCA, zlc

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Notas: zlc: zona de libre comercio / zcp: zona de comercio preferencial / u.a.: unión aduanera / cf: cooperación funcional en áreas no económicas.

^a Se convirtió en un Tratado de Libre Comercio el 1/8/1999.

^b Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericano, Ciudad de Guatemala

^c Está aún pendiente la negociación de algunas listas de desgravación bilaterales.

^d El calendario de la incorporación del país a la unión aduanera está en estudio.

^e Abastecimiento de petróleo con financiamiento preferencial.

^f El Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC) o "Caribbean Basin Trade Act" (CBTPA) otorga a estos países un tratamiento comparable al otorgado por Estados Unidos a México. Es adicional al ICC.

^g Convenio de Lomé IV

^h Protocolo Modificador del Acuerdo de Integración Subregional Andina, Trujillo, Perú

ⁱ La Iniciativa para los Países Andinos o "Andean Trade Preference Act" (ATPA) otorgado en apoyo de los esfuerzos de estos países para combatir la producción y tráfico de drogas.

^j Los países andinos son beneficiarios del Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de la Unión Europea. Otorgado en apoyo de los esfuerzos de estos países para combatir la producción y tráfico de drogas.

2. La composición de las exportaciones

Como un todo, tres cuartas partes de las exportaciones de los países de la AEC consisten en bienes industrializados (véase el cuadro 11). Las altas proporciones alcanzadas por los bienes industrializados difusores de progreso técnico (31%) y duraderos (19%) se explican en gran medida por ciertas exportaciones de maquila desde México hacia Estados Unidos y por el intercambio ya anotado de esta clase de bienes al interior del MCCA. Entre los bienes primarios destacan las exportaciones energéticas (15%), y una cifra similar representan los bienes industrializados tradicionales (17%). La primera parte del cuadro confirma efectivamente la importancia del mercado de Estados Unidos, sobre todo para los bienes duraderos, los difusores de progreso técnico y otros bienes industrializados tradicionales, en especial el vestuario. En contraste, la AEC es un mercado de cierta significación solamente para la absorción de alimentos, bebidas y tabaco (29%) y para bienes con elevadas economías de escala.

Existe una clara diferenciación entre los países miembros de la AEC no sólo en términos de volúmenes de exportación, sino también en cuanto a la composición de ésta. Nuevamente sobresalen los países del G3, ya que sus exportaciones comprenden porcentajes de manufacturas significativamente mayores que las de otras subagrupaciones, y entre éstas figuran además cuotas importantes de manufacturas con un más alto grado de sofisticación. Dicha configuración es especialmente representativa para el patrón exportador de México, mientras que en el caso de Venezuela siguen pesando mucho algunos rubros básicos como el petróleo y manufacturas de grandes exigencias de escala, como son los productos petroquímicos, siderúrgicos y de aluminio. Colombia ocupa una posición intermedia, puesto que sus exportaciones comprenden significativas proporciones de productos energéticos, agropecuarios y manufacturas.

En comparación, los países integrantes del MCCA incorporan aún importantes contingentes de productos de origen agropecuario a sus exportaciones, entre los que destacan los bananos, el azúcar, el café y la carne de vacuno, escasos productos mineros y un creciente componente de manufacturas relativamente simples como los textiles y el vestuario - que se han sumado a pequeños volúmenes de productos manufacturados con mayor grado de sofisticación - que sin embargo son vendidas tan sólo al interior de la agrupación, o exportadas al mercado latinoamericano, como es el caso de los productos farmacéuticos.

Cuba sigue dependiendo en un alto grado de la exportación de níquel y de unos pocos productos de origen agropecuario, como el azúcar y el tabaco, a los que se han agregado modestos volúmenes de productos con elevado nivel de sofisticación, entre los que se destacan productos farmacéuticos y médicos basados en desarrollos tecnológicos propios.

En los años noventa, las exportaciones de CARICOM siguieron caracterizándose por el predominio de productos agrícolas, entre otros el banano, el azúcar y el cacao, materiales en crudo y exportaciones petroleras, aunque éstas han disminuido sustancialmente su participación en las totales. Las entradas provenientes del azúcar y la bauxita sufrieron una reducción en el decenio, que responde a los bajos precios de estos productos y al daño provocado por sucesivos desastres naturales, en el caso del azúcar.

Así, las exportaciones de Trinidad y Tobago continúan concentradas en el petróleo, los productos petroquímicos y siderúrgicos. En cambio, las exportaciones de los países miembros de la OECA y Belice consisten

básicamente en unos pocos agropecuarios, sobre todo el banano y el azúcar. Los principales rubros de exportación de Guyana siguieron siendo el arroz, el azúcar y la bauxita, en tanto que Barbados se encuentra muy dependiente de los servicios turísticos. Fuera de la bauxita, las exportaciones de Jamaica se centran en el vestuario y otros productos de ensamblaje.

Los productos manufacturados representan una proporción relativamente baja de las exportaciones de los países caribeños, aunque su peso ha aumentado durante el período bajo observación. Los principales productos de exportación son los artículos domésticos y electrónicos ensamblados en la subregión, prendas de vestir, alimentos procesados y productos derivados del petróleo. Las exportaciones del sector manufacturero se orientan fundamentalmente al mercado de Estados Unidos, o al mercado regional protegido. Varios países han desarrollado zonas francas, donde las actividades de maquila han dado lugar a exportaciones importantes.

En el caso de los países no agrupados destacan las exportaciones textiles lideradas por República Dominicana con destino al mercado de Estados Unidos. Las exportaciones de Cuba se concentran en rubros agrícolas mientras que Panamá muestra una mayor diversificación. Las exportaciones panameñas se dividen en re-exportaciones de equipos de transporte y maquinaria, productos agrícolas y artículos manufacturados.

Finalmente los países asociados se caracterizan por su dependencia de las exportaciones petroleras que representan más de 80% de las totales, reflejo de la importancia de este tipo de producto para las Antillas Neerlandesas y Aruba (94% en 2001 para las Antillas Neerlandesas (véase Cuadro 12).

En resumen, a principios del siglo XXI las exportaciones caribeñas seguían caracterizándose por su excesiva concentración y por su vulnerabilidad a las fluctuaciones de precios, a las variaciones de las políticas comerciales en los principales países de destino y sobre todo al desempeño económico de éstos. Las economías más pequeñas de la región son especialmente vulnerables debido a su considerable grado de apertura al comercio. Generalmente, sus exportaciones se concentran en unos pocos rubros de productos primarios que se destinan a los grandes mercados mundiales, mientras que sus importaciones consisten en su mayor parte en una gran variedad de productos manufacturados y alimentos. Debido a que el valor unitario de sus importaciones se incrementa en el tiempo, sus términos de intercambio demuestran una tendencia al deterioro a largo plazo. Por lo tanto, la restricción externa afecta críticamente a estos países, que deben recurrir a algunos medios adicionales para financiar su brecha exterior, como son los ingresos por concepto de turismo, transferencias de emigrantes, servicios bancarios y préstamos y donaciones de instituciones internacionales y de países desarrollados con los que tienen vínculos tradicionales.

Se observa entonces una realidad muy heterogénea entre los países de la Asociación, caracterizada por grandes diferencias en su capacidad exportadora: los países mayores se apoyan en las exportaciones masivas de manufacturas y de petróleo, y un gran número de países pequeños y muy pequeños exporta unos pocos productos básicos, productos de maquila y determinados rubros de servicios.¹⁸

¹⁸ En muchos países del Caribe las posibilidades de ampliar la producción manufacturera y agropecuaria se encuentran limitadas por los escasos recursos naturales con que cuentan. Sus grandes ventajas comparativas residen en su privilegiada ubicación geográfica, sus comunicaciones relativamente buenas, el buen nivel educativo de su población, y en el hecho de que comparten la lengua y la cultura reinantes en su principal

Los vínculos comerciales entre las diversas subregiones y países son aún débiles o inexistentes, básicamente porque éstos no tienen capacidad para proveer las necesidades de importación del otro. A pesar de su proximidad geográfica, estos países no tienen una tradición comercial fuerte y en su mayor parte pertenecen a distintos grupos de integración, que sólo recientemente están desplegando esfuerzos tímidos en pro de su interconexión y convergencia. El establecimiento de la AEC es uno de ellos.

mercado: Estados Unidos. Esta configuración de factores positivos y negativos sugiere que su potencial de exportación se encuentra sobre todo en el sector de los servicios (inclusive la maquila, que de hecho se puede considerar como un servicio al productor que se subcontrata)

Cuadro 11
AEC: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
SEGÚN DESTINOS Y CATEGORÍAS, RESPECTIVAMENTE, 2001
(En porcentajes)

Categorías / Destinos	G3	MCCA	CARICOM	AEC	América			Unión		Mundo
					Latina y el Caribe	EEUU	Japón	Europea	Otros	
Según destinos										
Bienes primarios	0.5	1.6	2.1	10.6	11.6	68.5	1.2	12.2	6.5	100.0
Agrícolas	1.7	2.3	0.3	4.5	4.9	67.0	2.7	19.0	6.4	100.0
Mineros	1.7	1.8	1.7	5.7	11.0	39.2	11.2	19.7	18.9	100.0
Energéticos	0.0	1.3	2.7	12.9	21.3	69.6	0.4	9.6	-0.9	100.0
Bienes industrializados	2.9	2.8	1.0	8.0	10.1	80.7	0.4	3.7	5.1	100.0
Tradicionales	4.4	5.8	1.7	13.4	14.9	77.3	0.3	3.2	4.2	100.0
Alimentos, bebidas y tabaco	9.5	12.4	4.7	29.2	31.2	47.9	1.2	9.0	10.6	100.0
Otros tradicionales	3.2	4.3	1.0	9.9	11.3	83.9	0.1	1.9	2.8	100.0
Con elevadas economías de escala	5.8	6.7	3.5	21.5	27.4	52.2	1.4	8.0	10.9	100.0
Duraderos	2.1	0.2	0.1	2.6	3.9	89.1	0.2	1.9	5.0	100.0
Difusores de progreso técnico	1.3	1.1	0.2	3.0	4.4	88.8	0.3	3.3	3.2	100.0
Otros bienes	2.4	15.2	1.0	20.0	24.3	59.8	0.9	10.4	4.5	100.0
Total	2.4	2.6	1.2	8.6	10.5	78.2	0.6	5.4	5.4	100.0
Según categorías										
Bienes primarios	4.4	12.7	34.9	25.2	22.7	17.8	40.3	45.9	24.7	20.3
Agrícolas	3.9	4.8	1.2	2.8	2.5	4.6	24.3	18.7	6.3	5.3
Mineros	0.2	0.2	0.4	0.2	0.3	0.1	5.5	1.1	1.0	0.3
Energéticos	0.3	7.7	33.3	22.2	30.0	13.1	10.4	26.1	-2.4	14.7
Bienes industrializados	95.6	86.8	65.1	74.6	77.1	82.1	59.6	54.0	75.2	79.6
Tradicionales	32.0	39.4	24.1	27.2	24.8	17.2	9.7	10.3	13.8	17.4
Alimentos, bebidas y tabaco	12.6	15.3	12.3	10.8	9.4	1.9	6.7	5.2	6.3	3.2
Otros tradicionales	19.4	24.1	11.7	16.4	15.4	15.3	3.0	5.0	7.5	14.2
Con elevadas economías de escala	30.1	32.2	35.0	30.8	32.2	8.2	30.1	18.2	25.1	12.3
Duraderos	16.6	1.8	1.9	5.7	7.0	21.4	5.4	6.5	17.7	18.8
Difusores de progreso técnico	16.8	13.3	4.2	10.9	13.2	35.3	14.3	19.0	18.7	31.1
Otros bienes	0.1	0.5	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12
Antillas Neerlandesas. Principales productos (2001)
 (en 000' US\$)

Descripción	Importaciones	Participación en el total
Petróleo crudo	1,771,934	63.6
Productos de petróleo	262,142	9.4
Vehículos automotores	60,975	2.2
Maquinaria	60,729	2.2
Manufacturas de metal	59,216	2.1
Maquinaria y otros electrodomésticos y partes de maquinaria	42,907	1.5
Aparatos de telecomunicaciones	38,042	1.4
Productos medicinales y farmacéuticos	30,862	1.1
Carne, fresca y congelada	25,568	0.9
Maquinaria de oficina	24,798	0.9
Exportaciones totales	2,786,114	100
Descripción	Exportaciones	Participación en el total
Productos de petróleo	2,262,758	94.7
Aviones	88,187	3.7
Muebles	10,393	0.4
Queso	5,463	0.2
Bebidas alcohólicas	4,328	0.2
Azúcar y miel	2,928	0.1
Monedas (que no son de curso legal)	2,369	0.1
Vehículos automotores	2,350	0.1
Jabones y preparaciones para limpieza	2,056	0.1
Maquinaria y otros electrodomésticos y partes de maquinaria	1,826	0.1
Importaciones totales	2,389,142	100

Fuente: Gobierno de las Antillas Neerlandesas (2002)

3. Una aproximación al potencial de creación de comercio

Como un modo de aproximarse al tema del potencial de creación de comercio entre los países miembros de la AEC, se ha procedido a elaborar un cuadro por cada subagrupación de integración para el año 2001, que revela los principales productos que se intercambian al interior de la subagrupación en cuestión. La lógica de este procedimiento es presentar un inventario de aquellos productos que pueden haberse favorecido de los arreglos de integración existentes, los que en general tienen características bastante distintas de los principales rubros que exportan los países a los grandes mercados mundiales. Es decir, esos mismos productos podrían diversificar e incrementar el intercambio al interior de la AEC, si sus miembros se decidan a celebrar arreglos de integración y facilitación del comercio entre todos.

El Cuadro 13 ofrece una visión de los principales productos que los países integrantes del G3 intercambian entre sí. Como se puede observar, no son más que una veintena los rubros que llegan a explicar la mitad de su intercambio mutuo. No obstante lo anterior, llama también la atención que casi la totalidad de estos productos consiste en manufacturas, aunque figuran también el petróleo crudo y el azúcar. En tercer lugar, cabe destacar que tanto el mercado del G3 como el de la AEC absorben proporciones significativas de las exportaciones totales de estos productos al mundo.

El Cuadro 14 contiene el mismo tipo de información para el MCCA. En este caso, se observa un predominio absoluto de los productos manufacturados, que además dependen en un grado mucho mayor (49% del total acumulado) del mercado subregional para su exportación. En comparación, las exportaciones de estos rubros a los mercados de los demás países de la AEC son poco importantes, con excepción de productos farmacéuticos y los pesticidas y desinfectantes.

También en el caso de CARICOM se advierte una considerable gravitación del mercado subregional en la colocación de los principales rubros de intercambio mutuo, entre los que se destacan los productos industriales livianos, como son los alimentos elaborados (véase el Cuadro 15).

En resumidas cuentas, se constata que los mercados subregionales que integran la AEC juegan un papel de importancia en la colocación de ciertas manufacturas (véase el Cuadro 16). Esta conclusión es congruente con lo observado en otros esquemas de integración y con respecto al mercado regional en general, en el sentido de que los mercados subregionales y regionales cumplen un papel relevante en la colocación de manufacturas, y que su ponderación suele ser más alta mientras más sofisticado es el producto. Sin embargo, en el caso del G3 la mayor parte de estas exportaciones es dirigida a los mercados mundiales. El patrón de exportaciones de esta agrupación es claramente determinado por México, que en el transcurso de la última década se ha convertido en la primera potencia exportadora entre los países latinoamericanos y del Caribe, gracias a su creciente exportación de productos de maquila al mercado de Estados Unidos. Varios países del MCCA y del Caribe también exportan manufacturas de maquila al mercado de Estados Unidos, en virtud de los tratos preferenciales otorgados por este país.¹⁹ No obstante,

¹⁹ Destacan los casos de Costa Rica, El Salvador, Jamaica y República Dominicana, que han logrado desarrollar importantes rubros de exportaciones de maquila al mercado de Estados Unidos.

los mercados subregionales del MCCA y de CARICOM continúan cumpliendo un papel esencial en la absorción de las demás manufacturas exportadas por sus países miembros.

Cuadro 13
GRUPO DE LOS TRES: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA
G3 Y SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 2001
(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

	Productos (CUCI Rev.2 a tres dígitos)	Intra Grupo de los Tres				AEC		Mundo	
		valor	%	%	% sobre	valor	% sobre	valor	
			G3	Acum.	Mundo		Mundo		
1	541	Productos medicinales y farmacéuticos	278	6.5	6.5	19.5	472	33.1	1,427
2	781	Vehículos de carretera	220	5.1	11.6	1.4	258	1.7	15,583
3	583	Monofilamentos (Polímeros)	169	3.9	15.5	13.5	287	22.8	1,258
4	553	Productos de perfumería y cosméticos	163	3.8	19.3	35.0	239	51.4	465
5	684	Aluminio	162	3.8	23.1	18.7	212	24.4	867
6	334	Productos petroleros, refinados	131	3.1	26.2	1.7	1,445	19.2	7,513
7	775	Aparatos de uso doméstico (eléctricos y no eléctricos)	106	2.5	28.6	5.4	136	6.9	1,969
8	642	Papeles y cartones recortados	99	2.3	30.9	10.9	184	20.2	912
9	846	Accesorios de vestir de tela (de punto o ganchillo)	99	2.3	33.2	5.4	133	7.3	1,830
10	061	Azúcares, melaza y miel	93	2.2	35.4	26.7	131	37.7	347
11	892	Impresos	92	2.1	37.5	19.0	162	33.5	485
12	098	Productos y preparados comestibles	80	1.9	39.4	22.4	113	31.7	356
13	674	Productos laminados planos de hierro o acero enchapados	77	1.8	41.2	13.6	132	23.4	565
14	893	Artículos de materiales plásticos	77	1.8	43.0	3.8	174	8.7	2,001
15	513	Ácidos carboxílicos y sus anhídridos	75	1.7	44.7	16.3	88	19.2	459
16	591	Desinfectantes, fungicidas y herbicidas	67	1.6	46.3	24.0	134	48.2	278
17	625	Neumáticos, bandas de rodadura, cámaras de aire para todo tipo de ruedas	66	1.5	47.8	26.0	76	30.3	253
18	022	Productos lácteos (leche, cremas,)	61	1.4	49.2	55.7	101	91.8	110
19	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	60	1.4	50.6	12.6	110	23.3	474
		Los demás productos	2,121	49.4	100.0	1.3	7,725	4.9	159,138
	Todos	Comercio total	4,294	100.0		2.2	12,315	6.3	196,290

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14
**MCCA: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA MCCA
 Y SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 2001.**
(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

	Productos (CUCI Rev.2 a tres dígitos)	Intra MCCA				AEC		Mundo	
			%	%	% sobre		% sobre		
		valor	MCCA	Acum.	Mundo	valor	Mundo	valor	
1	541	Productos medicinales y farmacéuticos	174	6.1	6.1	58.3	275	92.5	298
2	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	157	5.5	11.7	81.9	184	96.3	191
3	642	Papeles y cartones recortados	151	5.3	17.0	75.3	176	87.9	200
4	098	Productos y preparados comestibles	150	5.3	22.3	76.1	176	89.4	197
5	048	Preparados de cereales y harina	118	4.2	26.5	85.2	134	96.6	138
6	893	Artículos de materiales plásticos	114	4.0	30.5	55.9	156	76.4	204
7	674	Productos laminados planos de hierro o acero enchapados	112	3.9	34.4	90.5	121	97.8	123
8	553	Productos de perfumería y cosméticos	67	2.4	36.8	88.6	73	96.7	76
9	591	Desinfectantes, funguicidas y herbicidas	63	2.2	39.0	68.0	86	93.4	92
10	583	Monofilamentos (Polímeros)	57	2.0	41.1	75.9	73	96.3	76
11	673	Productos laminados planos de hierro o acero no recubiertos ni revestidos.	52	1.9	42.9	97.1	53	97.8	54
12	054	Legumbres frescas, refrigeradas o congeladas.	50	1.8	44.7	30.6	52	32.1	162
13	334	Productos petroleros, refinados	48	1.7	46.4	41.5	84	71.8	117
14	011	Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	46	1.6	48.0	43.2	50	47.0	107
15	685	Artículos de vidrio	44	1.6	49.6	59.8	73	99.1	74
16	058	Frutas en conserva y preparados de fruta	40	1.4	51.0	22.3	47	26.2	180
		Los demás productos	1,386	49.0	100.0	17.5	1,808	22.9	7,897
	Todos	Comercio total	2,828	100.0		27.8	3,621	35.5	10,185

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15
CARICOM: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA CARICOM
Y SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 2001*
(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

	Productos (CUCI Rev.2 a tres dígitos)	Intra CARICOM				AEC		Mundo	
		valor	%	%	% sobre	valor	% sobre	valor	
			CARICOM	Acum.	Mundo		Mundo		
1	334	Productos petroleros, refinados	488	39.4	39.4	32.1	829	54.6	1,520
2	341	Gas natural y manufacturado	94	7.6	47.0	18.3	210	40.8	515
3	642	Papeles y cartones recortados	53	4.2	51.2	70.6	66	88.7	75
4	111	Bebidas no alcohólicas	43	3.5	54.7	75.1	47	81.6	58
5	048	Preparados de cereales y harina	38	3.1	57.8	72.6	42	80.8	52
6	112	Bebidas alcohólicas	35	2.9	60.6	24.1	46	31.2	147
7	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	33	2.7	63.3	86.7	35	91.7	38
8	098	Productos y preparados comestibles	27	2.2	65.5	58.6	31	67.1	46
9	893	Artículos de materiales plásticos	22	1.8	67.3	80.3	25	91.9	27
10	333	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales dituminosos, crudos	21	1.7	68.9	4.2	22	4.5	500
11	661	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción	19	1.5	70.4	74.0	24	94.5	25
12	058	Frutas en conserva y preparados de fruta	18	1.4	71.8	21.3	18	22.1	83
13	673	Productos laminados planos de hierro o acero no recubiertos ni revestidos.	15	1.2	73.0	8.6	63	36.9	170
14	892	Impresos	15	1.2	74.2	71.6	17	85.0	20
15	081	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	14	1.1	75.3	72.1	15	78.0	19
16	046	Sémola y harina de trigo y harina de morcajo	13	1.1	76.4	91.5	14	97.9	14
17	533	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos.	13	1.0	77.4	92.7	13	95.7	14
18	553	Productos de perfumería y cosméticos	12	1.0	78.4	73.9	14	82.2	17
19	591	Desinfectantes, funguicidas y herbicidas	12	1.0	79.4	81.5	14	92.3	15
20	635	Manufacturas de madera	11	0.9	80.3	81.7	11	83.3	14
		Los demás productos	245	19.7	100.0	5.6	721	16.6	4,356
		Todos Comercio total	1,240	100.0		16.1	2,278	29.5	7,725

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

* Para Antigua y Barbuda, 1999; para Belice, 2000; para Haití, 1997; para Jamaica, 2000; para Surinam, 2000; y para San Vicente y las Granadinas, 2000.

Cuadro 16
**AEC: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA AEC
 Y SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 2001**
 (Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

	Productos (CUCI Rev.2 a tres dígitos)	Intra AEC			Mundo		
		valor	% AEC	% Acum.	% sobre Mundo	valor	
1	333	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos	3,774	20.7	20.7	12.8	29,545
2	334	Productos petroleros, refinados	2,358	12.9	33.7	25.8	9,149
3	541	Productos medicinales y farmacéuticos	758	4.2	37.8	43.6	1,737
4	642	Papeles y cartones recortados	426	2.3	40.2	35.9	1,187
5	793	Buques, embarcaciones y estructuras flotantes	369	2.0	42.2	53.6	689
6	583	Monofilamentos (Polímeros)	364	2.0	44.2	25.8	1,410
7	893	Artículos de materiales plásticos	356	2.0	46.1	15.9	2,232
8	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	329	1.8	48.0	46.8	703
9	553	Productos de perfumería y cosméticos	326	1.8	48.7	58.5	558
10	098	Productos y preparados comestibles	320	1.8	51.5	53.4	599
11	048	Preparados de cereales y harina	282	1.5	53.0	51.2	550
12	684	Aluminio	266	1.5	54.5	28.6	931
13	781	Vehículos de carretera	260	1.4	55.9	1.7	15,589
14	341	Gas natural y manufacturado	257	1.4	57.3	39.0	658
15	674	Productos laminados planos de hierro o acero enchapados	256	1.4	58.8	37.0	693
16	591	Desinfectantes, fungicidas y herbicidas	234	1.3	60.0	60.7	386
17	892	Impresos	206	1.1	61.2	34.8	593
18	775	Aparatos de uso doméstico (eléctricos y no eléctricos)	180	1.0	62.2	8.7	2,072
19	846	Accesorios de vestir de tela (de punto o ganchillo)	170	0.9	63.1	7.5	2,255
20	661	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción	166	0.9	64.0	32.3	513
21	673	Productos laminados planos de hierro o acero no recubiertos ni revestidos.	159	0.9	64.9	32.7	485
22	061	Azúcares, melaza y miel	156	0.9	65.7	16.4	954
23	062	Artículos de confitería preparados con azúcar	138	0.8	66.5	39.1	353
24	641	Papel, cartón y artículos de pasta de papel	132	0.7	67.2	35.5	370
25	022	Productos lácteos (leche, cremas)	130	0.7	67.9	91.9	141
26	533	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos.	123	0.7	68.6	15.7	785
27	665	Artículos de vidrio.	122	0.7	69.3	27.3	446
28	625	Neumáticos, bandas de rodadura, cámaras de aire para todo tipo de ruedas	116	0.6	69.9	36.3	319
29	112	Bebidas alcohólicas	115	0.6	70.5	6.6	1,740
		Los demás productos	5,366	29.5	100.0	3.9	136,555
	Todos	Comercio total	18,214	100.0		8.5	214,200

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

4. Algunas políticas de promoción y fomento a las exportaciones

A la vez que los países integrantes de la AEC han reducido de manera progresiva las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones, han establecido mecanismos de fomento y promoción a las exportaciones. Entre éstos destacan los regímenes especiales de importaciones y exportaciones, los incentivos y concesiones arancelarios y tributarios, los mecanismos de financiamiento a las exportaciones y la promoción de exportaciones a través de instituciones especializadas.

Los regímenes especiales para las importaciones consisten en la exención o devolución de tributos y aranceles a productos, insumos y materiales que se incorporan a productos destinados a la exportación. En algunos casos estos regímenes especiales se consideran medidas para compensar el sesgo anti-exportador.

En la década de los noventa Costa Rica desarrolló tres modalidades distintas de regímenes a la importación: el régimen de perfeccionamiento activo, el régimen devolutivo de derechos y el régimen de exención del pago de los tributos aduaneros. Otro caso es el de México, que desarrolló el programa de Maquila, el programa de importación temporal (PITEX), el programa de empresas altamente exportadoras (ALTEX), el programa de empresas de comercio exterior (ECEX) y el régimen de devolución de derechos. Para las actividades exportadoras incluidas en los regímenes de Maquila y PITEX, que comprenden la mayor parte de las exportaciones de México, se permiten importar insumos libres del pago de derechos siempre que sean de los países que integran el TLCAN. Los programas ALTEX y ECEX permiten a las empresas obtener servicios e incentivos financieros otorgados por el Banco de Comercio Exterior (Bancomext).

Al igual que otros países, Chile también utilizó el régimen devolutivo de derechos que benefició en particular a la industria petroquímica (Macario, 2000). De la misma manera el instrumento de devolución del impuesto a las ventas o el valor añadido ha sido adoptado por numerosos países miembros de la AEC. En el caso de los países de CARICOM existen leyes de incentivos fiscales que datan de principios de la década de los setenta y ochenta, y que favorecen la importación de maquinaria, equipo, partes de repuesto, materiales de construcción, insumos y materiales para el embalaje.

Los regímenes especiales para la exportación se han desarrollado para promover y desarrollar las exportaciones no tradicionales. La necesidad de desarrollar las exportaciones no tradicionales responde en parte al potencial que este tipo de exportaciones pueda tener para el desarrollo económico en términos de un mayor valor agregado, de la posibilidad de crear núcleos de actividad productiva en torno a estos productos, de aumentar los flujos de inversión extranjera directa, y de mejorar la capacidad de respuesta para enfrentar choques externos.. También hay que señalar que la promoción de este tipo de exportaciones ha respondido al hecho de que el desarrollo de las exportaciones no tradicionales ha tenido que sobreponerse a un sesgo exportador mucho mayor que las exportaciones tradicionales. Es decir, los regímenes especiales son también un instrumento para compensar las desventajas a las cuales se han enfrentado las exportaciones no tradicionales y a la vez constituyen una manera de establecer las condiciones de igualdad en ambos tipos de ventas externas. Los regímenes especiales para las exportaciones se refieren en esencia a la legislación referente a las zonas francas, las cuales han sido de vital

importancia en los casos de Centroamérica y República Dominicana y en menor medida para los países de CARICOM (Jamaica). Las zonas francas son un instrumento esencial para la obtención de divisas, lo que permite aminorar las presiones impuestas por la restricción externa. También cumplen una importante función social ya que son una importante fuente de creación de empleo.

Las distintas legislaciones de las zonas francas datan de finales de la década de los ochenta y se han ido modificando para ampliar los beneficios que estas confieren. La legislación de zonas francas incluye subsidios a la exportación porque permiten la exención del pago de impuestos a la renta y los beneficios, entre otros, que claramente son contingentes al desempeño exportador.

En el caso particular de las zonas francas no hay un consenso definitivo sobre sus ventajas o desventajas. Las opiniones de hecho varían ampliamente, desde la creencia de que hay que fomentar los regímenes especiales porque generan divisas, aliviando la restricción externa y creando empleo, hasta la afirmación de que estos regímenes son industrias de enclave que no han sido capaces de generar los resultados esperados. De hecho, la evidencia para algunos de los países muestra que la experiencia con los regímenes especiales para la exportación no ha sido homogénea. Los regímenes especiales se enfrentan a la eliminación paulatina de los subsidios a la exportación según el reglamento de la OMC, entre el que destacan la exención por el impuesto a la renta, subsidio clave de la zonas francas en Centroamérica y en República Dominicana (véase Cuadro 17).²⁰

Cuadro 17
AMÉRICA LATINA, AMPLITUD DE LA EXONERACIÓN DEL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA PARA LAS EMPRESAS EN ZONA FRANCA (2000)

País	Grado de exoneración	
	(Proporción de exoneración del impuesto sobre la renta)	Años de exoneración
Costa Rica	100/50	8-12/4-6
El Salvador	100	Indefinido
Guatemala	100	5-15
Honduras	100	Indefinido
Nicaragua	100/60	10/11
República Dominicana	100	15-20
Brasil	100	3-10
Chile	0	0
México	0	0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Otro importante instrumento para el fomento de las exportaciones ha sido el de las concesiones arancelarias y tributarias aplicadas fuera de los regímenes de zonas francas.

Uno de los instrumentos de subvención son los certificados de abono tributarios utilizados en Costa Rica, Nicaragua y Colombia. El certificado de abono tributario - que ya caducó en el caso de Costa Rica - fue creado en 1972 (Ley de Fomento a las Exportaciones, Ley No. 5162, 1972) con el fin de resolver un desequilibrio en la

²⁰ El acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias considera que existe una subvención a la exportación al existir contribución financiera de un gobierno o cualquier organismo público. Esto implica no sólo la transferencia directa de fondos sino también la ausencia de recaudación de ingresos públicos. El acuerdo prohíbe las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación y las subvenciones supeditadas al empleo de los productos nacionales con preferencia sobre los importados (Art.3, OMC, 1994, p. 277). El acuerdo permite a los países en vías de desarrollo un plazo de ocho años para cumplir con las metas previstas. Finalmente incluye una lista de países con un PIB per cápita que están exentos del cumplimiento de las obligaciones que establece el acuerdo. La lista completa incluye a los países menos adelantados según la clasificación de las Naciones Unidas y que sean miembros de la OMC, y aquéllos cuyo PIB por habitante es menor a las 1.000 dólares: Bolivia, Camerún, Congo, Côte D'Ivoire, Egipto, Filipinas, Ghana, Guatemala, Guyana, India, Indonesia, Kenya, Marruecos, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka y Zimbabwe.

balanza comercial. En el caso de Colombia, el certificado de abono tributario fue creado en 1967 y fue sustituido por el certificado de reembolso tributario (1984). Éste permite a los exportadores de productos no tradicionales recibir un crédito tributario equivalente a una determinada proporción del valor FOB exportado. Aunque con otro nombre, un instrumento similar fue utilizado en El Salvador.

En el caso de los países de CARICOM se establecieron, a principios de la década de los setenta, incentivos fiscales para promover la industria bajo las modalidades del Acuerdo sobre la Armonización de Incentivos Fiscales y del Esquema de Asignación Industrial para los países de la OECO. El acuerdo sobre incentivos fiscales incluía concesiones tales como la exención total sobre el pago de impuestos a los beneficios bajo determinadas circunstancias, exenciones al pago de aranceles, exenciones a los impuestos sobre dividendos, y una asignación por depreciación. Adicionalmente los países aplicaron incentivos a la industria y al comercio de manera individual y fuera del esquema de incentivos armonizado. Los incentivos tributarios nacionales han trascendido la armonización a escala regional de los esquemas de concesiones fiscales.

Barbados concede reducciones fiscales para empresas que realizan exportaciones extrarregionales. Las concesiones contenidas en la ley nacional de incentivos fiscales incluyen la reducción de los pagos sobre el impuesto a la renta y reducciones fiscales dependientes del desempeño exportador. Por su parte en el sector servicios, la Ley de Promoción Hotelera (1967) favorece las inversiones en el subsector turismo.

Los países más pequeños de CARICOM también tienen en vigor medidas fiscales para la promoción de las exportaciones, entre las que destacan las leyes de incentivos fiscales que se remontan en la mayor parte de los casos a 1973-74, y las leyes de ayuda a los hoteles que protegen fiscalmente a la actividad turística. En algunos casos existe además un tratamiento fiscal diferenciado para el ingreso derivado de actividades exportadoras por destino exportador.

Los mecanismos de financiamiento a las exportaciones son diversos. Destacan en primer lugar las ayudas financieras gubernamentales para la mejora del desempeño exportador consistentes de hecho en reducciones al pago de impuestos (Barbados y Trinidad y Tobago). En segundo lugar, se hallan los programas de financiamiento, seguro y crédito para las exportaciones administradas por el banco central (Barbados y en menor medida República Dominicana) o por un banco especializado en la promoción de exportaciones o de desarrollo (Bancamex y Nacional Financiera en México). Finalmente se dan casos de instituciones tales como el Fondo de Inversión de Pequeños Hoteles en Barbados que otorgan préstamos en condiciones favorables a los pequeños y medianos hoteles.

En el caso de Centroamérica cabe destacar que al menos para Guatemala, Nicaragua y Costa Rica el gobierno no interviene de manera directa en el financiamiento de las exportaciones. No obstante los exportadores pueden acceder a fuentes de financiamiento a través de organismos regionales (el caso del Banco Central de Integración Económica) o instituciones bancarias nacionales. Los países de la OECO no reportan mecanismos específicos para el financiamiento de las exportaciones.

Un componente importante de los programas de fomento y promoción a la exportación ha sido el generar una conciencia exportadora y establecer o fortalecer lazos de cooperación entre los distintos agentes económicos para crear 'sinergias de exportación.' Con estos fines, los países integrantes de la AEC han establecido o

desarrollado instituciones para promover y facilitar el desempeño exportador, la diversificación de las exportaciones y la mejora de la estrategia de comercialización.

En el caso de México, la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX) coordina los esfuerzos de promoción de exportaciones. En el caso de Costa Rica, la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) realiza actividades similares. Para Barbados, la Corporación de Inversiones y Desarrollo (BIDC) orienta sus esfuerzos a la mejora de la capacidad de comercialización de las empresas de menor tamaño. En el caso de Guatemala así como en el de Chile, las autoridades han establecido una red de oficinas comerciales en el exterior (Programa de Agregados Comerciales de Guatemala y Pro Chile). La función de estas oficinas es de asistencia al exportador así como de promoción de la oferta exportable nacional. Por último, en el caso de República Dominicana, el Centro de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX) está en proceso de transformación en una institución con mayor impacto en las prácticas gerenciales de las empresas para ayudar a su modernización y mejorar su eficiencia.

5. Conclusión

La actual estructura exportadora y las necesidades de importación de los países miembros de la Asociación no facilitan el desarrollo del comercio al interior de ella, y esta falta de concordancia encuentra su corolario en su orientación primordial a los principales mercados mundiales y, en segundo lugar, en la existencia de arreglos subregionales que amparan el intercambio intrasubregional. Esta configuración determina en último caso que el comercio al interior de la AEC siga siendo muy reducido y sin visos de incrementarse, de mantenerse las condiciones actuales.

La situación descrita tan sólo podría ser alterada en favor de un mayor intercambio mutuo, mediante la diversificación de su capacidad exportadora y la generalización del libre comercio o, en su defecto, por la implantación de un esquema de comercio preferencial entre los países miembros. Requerirían, además, de activos programas de promoción comercial, incluido el fortalecimiento del sistema de información comercial, esquemas de financiamiento y de seguro para las exportaciones, acceso a redes de transporte y comunicaciones adecuadas y otros esfuerzos específicos que faciliten el intercambio entre las distintas subagrupaciones.²¹ Entre estas últimas medidas cabe además considerar la conveniencia de que en determinados casos los países mayores de la región otorguen tratos preferenciales no recíprocos a los países de menor desarrollo relativo, mecanismo que podría conducir gradualmente a un comercio más equilibrado entre las partes (CEPAL, 1997, p.16).

²¹ Aunque las telecomunicaciones no son objeto de análisis en el presente documento, hay que señalar la importancia de servicios de telecomunicación competitivos y confiables para el desarrollo del sector servicios y del comercio exterior en general. En la opinión de varios analistas, los servicios de telecomunicaciones en el Caribe requieren de una rápida liberalización y apertura de los monopolios locales e internacionales. Como corolario tienen que ser modernizados los sistemas de asignación de precios. Ver Jessen, Anneke y E. Rodríguez (1999): "The Caribbean Community: facing the challenges of regional and global integration", pp. 38 y 39, BID-Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, enero.

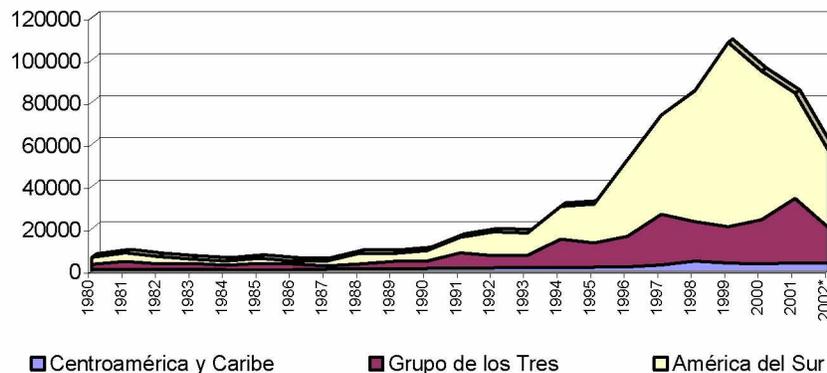
D. La inversión extranjera directa (IED) en los países de la AEC

1. Tendencias generales de la IED en América Latina y el Caribe

Tradicionalmente la IED ha sido importante para América Latina y el Caribe como fuente de formación de capital. También se le asocia a la generación de empleo, la transferencia de tecnología y la dinámica exportadora y, por ende, ha sido el eje de las estrategias de desarrollo adoptadas por estos países para acceder a los mercados internacionales de bienes comerciales. En general, una serie de factores han contribuido a un incremento significativo de la IED en la región durante los años noventa, entre los que se destacan las condiciones de estabilidad monetaria alcanzadas por los países de la región, los programas de liberalización del comercio exterior y de los regímenes que regulan la IED, la suscripción de acuerdos de promoción y protección de las inversiones mutuas y la concesión de incentivos fiscales para atraer la IED, así como las privatizaciones y la integración de los mercados subregionales. Estos factores se agregaron a otros previamente existentes en la región que la hacen atractiva para la IED, como son su abundancia de recursos naturales y de mano de obra de bajo costo, y el acceso preferencial de muchos países de la región a los principales mercados mundiales que se encuentran relativamente cercanos.

Se estima que los flujos anuales de inversión extranjera directa recibidos por la región como un todo, que ascendían a unos 6.000 millones de dólares durante los años ochenta, comenzaron a experimentar alzas considerables a partir de 1990, cuando se acercaron a los 10.000 millones, llegando a su punto máximo en 1999 cuando aumentaron a poco más de 108.000 millones de dólares. Debido a factores vinculados a la coyuntura internacional y a otros de carácter estructural, los flujos de inversión extranjera directa disminuyeron durante los años posteriores hasta llegar a 56.700 millones en 2002 (CEPAL, 2003b, p. 13), lo que representó una disminución del 33% con respecto a 2001 (véase el Gráfico 1). Las inversiones representan además una parte importante y creciente del total de los capitales extranjeros captados por la región, a pesar de que cerca del 40% de éstos continúan consistiendo en capital financiero.

Gráfico 1
AMÉRICA LATINA Y PAÍSES AEC:
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-2002
(miles de millones de dólares)



Los factores mencionados también parecen haber influido en un incremento de la inversión intrarregional a lo largo de la década de los noventa que aunque de magnitud modesta - pues representó sólo entre 3% y 8% de la inversión extranjera total que ingresó a la región en los años 1990-2000- resulta notable por su dinamismo y algunos atributos que le otorgan particular importancia para la efectiva integración de los aparatos productivos y comerciales a escala regional. Esta inversión, casi inexistente en el pasado, surgió a principios de la década, primero impulsada por las privatizaciones, pero más tarde motivada por el deseo de las empresas de establecerse en los mercados subregionales que se estaban integrando. Las inversiones mutuas, que se vieron favorecidas por la cercanía geográfica y cultural de los países participantes, se apoyaron en los conocimientos adquiridos por aquellos países que se habían adelantado en los procesos de privatización. Así, se estima que en el transcurso de la década pasada — entre 1990 y 2000— se acumularon aproximadamente 44.000 millones de dólares por concepto de inversiones intrarregionales, lo que equivale a 8.2% del total acumulado de la inversión extranjera directa ingresada en la región durante el mismo período: 536.000 millones de dólares.

No obstante, la crisis internacional que se manifestó a partir del año 1997 y posteriormente la incertidumbre respecto al desempeño de la economía de Estados Unidos en 2001, y las expectativas de bajo crecimiento en Europa y Japón, han puesto de manifiesto de manera persistente la inherente volatilidad de estos capitales y sus potenciales efectos desestabilizadores sobre las economías receptoras. Además, la IED suele concentrarse en un reducido número de países, en donde se conjugan factores estructurales como la estabilidad política y económica, tasas elevadas de crecimiento y condiciones de acceso privilegiadas a los principales mercados mundiales. Los países que no cuentan con estas condiciones favorables fácilmente pueden verse marginados de este círculo virtuoso de inversión, crecimiento y dinamismo de las exportaciones. Así se entiende que se haya agudizado la competencia entre los países para atraer la IED, y sus recientes esfuerzos se basan especialmente en la liberalización aún mayor de los regímenes de inversión y de la moneda extranjera en general, conjuntamente con la implantación de marcos fiscales que le otorgan beneficios a veces desmedidos, sin que en muchos casos se denoten los resultados ambicionados. En efecto, estos programas de promoción de inversión pueden implicar un alto costo para el fisco, que no se recupera cuando la inversión se retira del país en cuestión y se dirige seguidamente a un destino que le resulta más atractivo.

2. La IED en la cuenca del Caribe

El cuadro 18 demuestra que también en esta subregión se manifestaron las tendencias señaladas en el acápite anterior, en el sentido de que la IED recibida por ella registró un elevado crecimiento durante buena parte de los años noventa. Dicho dinamismo se reveló especialmente a partir de 1994 y se intensificó hasta 1997 (véase el Gráfico 1), ya que en los años siguientes se hicieron sentir las secuelas de la crisis asiática.²²

²² La base de datos utilizada registra principalmente las inversiones extranjeras resultantes de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, que fueron los principales factores motivadores de dicha inversión en los años noventa. El registro de datos demuestra además debilidades en la cobertura de inversiones comparativamente pequeñas en los países del Caribe.

En los países de la AEC, el ingreso medio anual de IED se duplicó con creces, de 10,300 a 24,900 millones de dólares entre la primera y la segunda mitad de la década de 1990; en 2002 el ingreso cayó abruptamente respecto del nivel del año anterior (-41%), pero se mantuvo sobre los 21,500 millones de dólares. No obstante, la retracción de las inversiones fue mayor a la experimentada por el conjunto de países de la región (-33%). Llama la atención que la caída fue un tanto más profunda en los países del G3 (-44%), ya que en los países de Centroamérica y el Caribe, la merma fue de tan sólo (-13%), situándose la IED alrededor de los mismos niveles alcanzados entre 1996 y 2000 (véase el Cuadro 18).

Cuadro 18
PAÍSES DE LA AEC: FLUJOS NETOS DE IED INGRESADOS, 1986-2002
(En millones de dólares)

Subagrupaciones / Países	1986-1990 ^a	1991-1995 ^a	1996-2000 ^a	2001-2002 ^a	2000	2001	2002 ^b
PAÍSES AEC	3 368	10 311	24 857	28 876	25 993	36 042	21 710
Grupo de los Tres	2 725	8 659	19 086	23 736	20 937	30 507	16 965
Colombia	454	912	3 092	2 139	2 280	2 328	1 950
México	2 113	6 804	12 000	19 179	14 192	24 731	13 626
Venezuela	158	943	3 994	2 419	4 465	3 448	1 389
MCCA	298	465	1 421	1 442	1 358	1 505	1 379
Costa Rica	105	257	495	548	408	454	642
El Salvador	15	24	315	273	173	268	278
Guatemala	135	94	244	283	230	456	110
Honduras	42	42	163	187	282	195	179
Nicaragua	...	48	204	151	265	132	170
CARICOM	191	727	1 494	1 771	1 603	1 904	1 638
Bahamas ^c	8	31	169	91	250	101	80
Barbados	12	15	22	34	18	34	33
Belice	9	11	16	18	19	18	18
Guyana	2	82	62	57	67	56	57
Haití	7	3	12	6	13	3	8
Jamaica	54	156	350	575	468	614	535
Surinam	- 89	- 28	- 38	- 54	- 148	- 29	- 79
Trinidad y Tobago	68	302	678	774	662	835	713
OECO	120	156	223	273	254	272	273
Antigua y Barbuda	40	29	28	48	33	54	41
Dominica	12	25	16	14	11	14	14
Granada	12	19	37	36	37	34	38
San Cristóbal y Nieves	26	17	49	81	96	83	79
Santa Lucía	23	39	47	56	49	51	61
San Vicente y las Granadinas	8	26	48	38	28	36	40
Otros no agrupados	98	427	1 538	1 459	1 546	1 716	1 201
Cuba	0	9	11	3	- 10	5	1
Panamá	0	191	825	432	603	513	350
República Dominicana	98	227	702	1 024	953	1 198	850
Estados asociados	56	33	1 319	469	549	410	527
Antillas Neerlandesas ^c	30	23	1 213	657	777	734	580
Aruba	26	10	106	- 189	- 228	- 324	- 53
Guyana Francesa
Guadalupe
Martinica
Total América Latina y Caribe	6 853	22 633	82 735	70 350	94 438	84 013	56 687
% AEC en ALC	49.1	45.6	30.0	41.0	27.5	42.9	38.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

^a Promedios anuales.

^b Estimaciones preliminares.

^c Los datos para ambos países son tomados de la UNCTAD, World Investment Report, varios años. Para la estimación correspondiente a 2002 se utilizó UNCTAD (2002b).

Cuadro 19
PAÍSES DE LA AEC: FLUJOS DE IED INGRESADOS, 1986-2002
(Porcentajes del total)

Subagrupaciones / Países	1986-1990 ^a	1991-1995 ^a	1996-2000 ^a	2001-2002 ^a	2000	2001	2002 ^b
PAÍSES AEC	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grupo de los Tres	80.9	84.0	76.8	82.2	80.5	84.6	78.1
Colombia	13.5	8.8	12.4	7.4	8.8	6.5	9.0
México	62.7	66.0	48.3	66.4	54.6	68.6	62.8
Venezuela	4.7	9.1	16.1	8.4	17.2	9.6	6.4
MCCA	8.8	4.5	5.7	5.0	5.2	4.2	6.4
Costa Rica	3.1	2.5	2.0	1.9	1.6	1.3	3.0
El Salvador	0.4	0.2	1.3	0.9	0.7	0.7	1.3
Guatemala	4.0	0.9	1.0	1.0	0.9	1.3	0.5
Honduras	1.3	0.4	0.7	0.6	1.1	0.5	0.8
Nicaragua	...	0.5	0.8	0.5	1.0	0.4	0.8
CARICOM	5.7	7.1	6.0	6.1	6.2	5.3	7.5
Bahamas	0.2	0.3	0.7	0.3	1.0	0.3	0.4
Barbados	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
Belice	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
Guyana	0.0	0.8	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3
Haití	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Jamaica	1.6	1.5	1.4	2.0	1.8	1.7	2.5
Surinam	-2.7	-0.3	-0.2	-0.2	-0.6	-0.1	-0.4
Trinidad y Tobago	2.0	2.9	2.7	2.7	2.5	2.3	3.3
OECS	3.6	1.5	0.9	0.9	1.0	0.8	1.3
Antigua y Barbuda	1.2	0.3	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2
Dominica	0.4	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
Granada	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
San Cristóbal y Nieves	0.8	0.2	0.2	0.3	0.4	0.2	0.4
Santa Lucía	0.7	0.4	0.2	0.2	0.2	0.1	0.3
San Vicente y las Granadinas	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2
Otros no agrupados	2.9	4.1	6.2	5.1	5.9	4.8	5.5
Cuba	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Panamá	0.0	1.9	3.3	1.5	2.3	1.4	1.6
República Dominicana	2.9	2.2	2.8	3.5	3.7	3.3	3.9
Estados asociados	1.7	0.3	5.3	1.6	2.1	1.1	2.4
Antillas Neerlandesas	0.9	0.2	4.9	2.3	3.0	2.0	2.7
Aruba	0.8	0.1	0.4	-0.7	-0.9	-0.9	-0.2
Guyana Francesa
Guadalupe
Martinica
Total América Latina y Caribe	6 853	22 633	82 735	70 350	94 438	84 013	56 687
% AEC en ALC	49.1	45.6	30.0	41.0	27.5	42.9	38.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

Las inversiones que se dirigían a la economía mexicana representaron alrededor de la mitad de la IED total realizada en la subregión en el período 1996-2000, aumentando hasta el 66.4% en el último bienio (véase el cuadro 19). En comparación, los flujos absorbidos por los demás países de la región son de mucho menor cuantía, y entre éstos figuran en segundo y tercer lugar los otros dos países del G3, Venezuela y Colombia, respectivamente.

En cambio, los países integrantes del MCCA, de CARICOM y de los tres países no agrupados recibían cada uno entre 6% y 12% de la IED total colocada en la subregión, correspondiendo adicionalmente alrededor de un 3% a los estados asociados. Entre los países centroamericanos se destacan Panamá, Costa Rica y El Salvador como los mayores receptores de IED, mientras que en el Caribe predominan claramente los flujos que se dirigían a Trinidad y Tobago, Jamaica, y últimamente con mayor énfasis a República Dominicana. Las inversiones destinadas hacia este grupo de países se han acentuado en los últimos años. Estos tres países recibían el 67% de las inversiones dirigidas hacia el Caribe, porcentaje que aumentó al 74% en 1995-1999, para luego aumentar al 88% en el bienio 2001-2002 (CEPAL, 2003b, pp. 30).

En Trinidad y Tobago, el sector que más atrae IED es el correspondiente a la exploración y producción de gas natural por parte de empresas privadas, las cuales emprendieron importantes inversiones a partir de 1996, cuando las empresas British Petroleum (Reino Unido) y Repsol (España), en asociación con capitales locales iniciaron actividades relacionadas con la licuefacción de gas (véase el Cuadro 20).

En Jamaica, las entradas de IED de mayor importancia han sido las dirigidas hacia el sector servicios, especialmente a la electricidad, las telecomunicaciones, la banca y el turismo (véase CEPAL 2003b, pp. 30-31).

Por su parte, las inversiones recibidas por República Dominicana se concentran en el sector eléctrico (25% del total entre 1993-2002), desde que las autoridades decidieron privatizar algunas empresas destinadas a la generación y la distribución. Otros sectores relevantes son el comercio, el turismo y las telecomunicaciones (22%, 22% y 20% del total respectivamente para el mismo periodo).

Otro país que según estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha recibido un flujo creciente de IED es Antillas Neerlandesas, donde la presencia de centros financieros estaría atrayendo flujos crecientes de IED. Sin embargo, se desconoce con exactitud la estructura de dichas inversiones.

En comparación con el grupo de países mencionado, las demás naciones de la subregión recibieron volúmenes mucho más pequeños de IED. Ejemplos de inversiones en ambas subregiones se presentan en el Cuadro 20, donde se puede observar la elevada presencia de España y de Estados Unidos como países proveedores, mientras que sobresalen el turismo y el sector eléctrico como los sectores de destino. Como receptores en el sector turismo se repiten las inversiones destinadas a Cuba, Nicaragua y República Dominicana.

Cuadro 20
PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE: PRINCIPALES OPERACIONES REALIZADAS POR EMPRESAS EXTRANJERAS, 1991-2002
(En millones de dólares)

Empresa Extranjera	País Receptor	Fusiones y Adquisiciones, Privatizaciones y Proyectos de Inversión.	Tipo	Sector	Monto	Años
ESPAÑA					2 146	
Marcas Sol Meliá	Cuba	Inversión en Hotelería	INV	Hotelería	40	1991
Marcas Sol Meliá	Cuba	Inversión en Hotelería	INV	Hotelería	...	1994
Guitart Hoteles (Grupo Guitart)	Cuba	Remodelación de Hoteles	INV	Hotelería	100	1994
Alliance Tabac Distribution (Altadis)	Cuba	Habanos Cuba	F&A	Tabacos	500	1997
Guitart Hoteles (Grupo Guitart)	Cuba	Turhoteles	Alianza	Hotelería	20	2000
Telefónica Móvil	El Salvador	Telefónica Móvil (32.7%)	F&A	Telecom..	73	2002
La Tabacalera	Honduras	Tabacalera San Cristóbal (100%)	F&A	Tabacos	367	1999
Grupo Barceló	Nicaragua	Hotel Montelimar (100%)	PRIV	Hotelería	22	1993
Grupo Barceló	Nicaragua	Modernización hoteles	INV	Hotelería	22	1994
Unión FENOSA	Nicaragua	Dos distribuidoras de electricidad	PRIV	Energía. Eléctrica	115	1999
Unión FENOSA	Nicaragua	Mejora del servicio de electricidad	INV	Energía Eléctrica	30	2002
Unión Fenosa y Acción Exterior	Guatemala	Empresa de Electricidad (Inst. Nac.)	PRIV	Energía Eléctrica	101	1999
Unión FENOSA	Rep. Dominicana	Empresa de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur	PRIV	Energía. Eléctrica	212	1999
Unión FENOSA	Rep. Dominicana					
Occidental Hotels	Rep. Dominicana	Adquisición Hotel Allegro Resort	F&A	Hotelería	400	2000
Iberostar	Rep. Dominicana	Construcción de un hotel	INV	Hotelería	35	2000
Grupo Dragados	Rep. Dominicana	Autopista Coral	INV	infraestructura	109	2002
ESTADOS UNIDOS					2 614	
Intel Corp.	Costa Rica	Construcción de Planta (Computadores)	INV	Electrónica	300	1997
Lockheed Martin / George Soros	Costa Rica	Construcción de Aeropuerto Santa María	Licitación	Infraestructura	180	1998
Abbot Laboratories	Costa Rica	Construcción de nueva planta (100%) 25 0000 m ²	INV	Química	75	1998
Airport Group Internacional (AGI)	Costa Rica	Aeropuerto Juan Santa María de San José	Licitación	Transporte	279	1999
Rosewood	Costa Rica	Construcción Club de Playa	INV	Turismo	70	2001
Bridgestone Firestone	Costa Rica	Apertura de nueva planta (8 000 neumáticos diarios)	INV	Neumáticos	40	2002
Aes Corp.	El Salvador	Compañía de Luz Eléctrica Santa Ana	PRIV	Energía Eléctrica	109	1998
Duke Energy	El Salvador	Generadora Acajutla S.A.	PRIV	Energía Eléctrica	125	1999
BellSouth	Guatemala	Obtención de Licencia para operar	INV	Telecom	25	2000
Coastal Corp.	Nicaragua	Generadora Occidental S.A. GEOSA (95%)	PRIV	Energía Eléctrica	12	2002
BellSouth	Panamá	Concesión Telefonía Celular	PRIV	Telecom.	72	1997
Aes Corp.	Panamá	Empresa de Generación Chiriquí y Generación Bayano	PRIV	Energía Eléctrica	91	1998
Nerón	Panamá	Generadora Bahía las Minas	PRIV	Energía Eléctrica	92	1998
Stevedoring Services of America	Panamá	Terminal Internacional Manzanillo	PRIV	Transporte	150	1999
Kansas City Southern Railways	Panamá	Modernización de ferrocarril	INV	Transporte	75	2000
Cable & Wireless	Panamá	Exploración de mercados de data center	INV	Servicios	100	2002
Nerón	Rep. Dominicana	Empresa Generadora de Energía Haina	PRIV	Energía Eléctrica	145	1999
Aes Corp	Rep. Dominicana	Distribuidora Eléctrica del Este	PRIV	Energía Eléctrica	109	1999
Aes Corp	Rep. Dominicana	Construcción de nueva planta eléctrica	INV	Energía Eléctrica	140	2000
Ogden Corp.	Rep. Dominicana	Operación de cuatro aeropuertos	Licitación	Transporte	400	2000
Tricom	Rep. Dominicana	Licencia de banda ancha	Concesión	Internet	25	2000
OTROS					5 259	
Wilton Proprieties Ltda. (Canadá)	Cuba	Gran Caribe	INV	Hotelería	400	1997

(Conclusión Cuadro 20)

Empresa Extranjera	País Receptor	Fusiones y Adquisiciones, Privatizaciones y Proyectos de Inversión.	Tipo	Sector	Monto	Años
France Telecom (Francia)	El Salvador	Compañía de Telecomunicaciones del Salvador	PRIV	Telecom.	275	1998
Empresa Eléctrica de Melipilla, Colchagua y Maule, EMEL, Pennsylvania Power & Light, (Chile/USA)	El Salvador	Distribuidora de Electricidad del Sur	PRIV	Energía Eléctrica	180	1999
Perenco (Francia)	Guatemala	Basic Resources International (100%)	F&A	Petróleo y Gas	120	2001
Unilever (R. Unido)	Honduras	Corporación Crecida	F&A	Química	314	2000
Iberdrola/Electricidade do Portugal/Tampa Energy España/Portugal)	Guatemala	Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA)	PRIV	Energía Eléctrica	520	1998
Coastal Power/HidroQuebec (USA/Canadá)	Panamá	Generadora Fortuna	PRIV	Energía Eléctrica	118	1998
BBVA Citibank y otros (España/USA)	Panamá	Administradora de Pensiones (SIACAP)	PRIV	Serv. Financieros	150	1999
Skanska (Suecia)	Panamá	Construcción Hidroeléctrica Esti	INV	Energía Eléctrica	213	2001
Advantage Investment Council (Canadá)	Jamaica	National Commerce Bank Jamaica Ltda. (75%)	PRIV	Banca	134	2002
Gener/Coastal Power (Chile/USA)	Rep. Dominicana	compañía Generadora de Electricidad Itabo	PRIV	Energía Eléctrica	177	1998
Ogden Corp/Vancouver Airports (USA/Canadá/Italia)	Rep. Dominicana	Construcción de cuatro aeropuertos	INV	Infraestructura	309	1999
Commonwealth Development Corp (Inglaterra)	Rep. Dominicana	Haina Generation Company (mejora de suministros)	INV	Energía Eléctrica	49	2000
British Gas Ltda. / Repsol / Gas Company / Cabot Trinidad (España/Inglaterra/T&T)	Trinidad y Tobago	Construcción de planta Atlantic LNG	INV	Petróleo y Gas	1 000	1998-99
British Gas Ltda. / Repsol / Gas Company / Cabot Trinidad (España/Inglaterra/T&T)	Trinidad y Tobago	Ampliación de capacidad instalada (2 plantas de gas natural)	INV	Petróleo y Gas	1 300	2000-03
TOTAL					10 019	

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información de diversas fuentes financieras: AméricaEconomía, Latin Trade, Business News, The Wall Street Journal of Americas, Revista Dinero, El Universal, Gestión, Estrategia y otros diarios financieros latinoamericanos.

Nota: INV: Inversión Directa F&A: Fusiones y Adquisiciones PRIV: Privatizaciones

No obstante, el verdadero impacto de la IED está determinado también por el tamaño de la economía receptora. En el Cuadro 21 se ha relacionado la IED recibida por cada país con su población total y su PIB. Al proceder así se observa una distribución relativa mucho más uniforme entre los distintos países e, inclusive, llegan a descollar los integrantes de la OECO, dado que sus ingresos de IED por habitante y como porcentaje del producto tienden a ser mucho más elevados que en los demás. En contraste, estos indicadores son ínfimos para países como Barbados, Haití, Surinam y Cuba. Se observa así una gran diversidad en cuanto a la dependencia de las inversiones extranjeras, en que volúmenes masivos de éstas habrían potenciado la capacidad exportadora de países como México, Venezuela, Colombia, Trinidad y Tobago, Costa Rica y República Dominicana, mientras que en los casos de otros países dicha relación no es tan clara, ya que se trata de volúmenes mucho menores que sin embargo pueden serles de gran importancia como complemento de sus ahorros nacionales y como medio de financiamiento de sus balanzas de pagos.

Cuadro 21
PAÍSES DE LA AEC: INDICADORES RELATIVOS
DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(En millones de dólares, porcentajes y número de habitantes)

Subagrupaciones / Países	1995-2002 ^a	% en el total AEC	Población 2002	IED por habitante	PIB 2001	IED / PIB
PAÍSES AEC	24 453	100.0	245 982	99	973 709	2.5
Grupo de los Tres	19 297	78.9	170 600	113	826 433	2.3
Colombia	2 588	10.6	43 800	59	82 416	3.1
México	13 485	55.1	101 700	133	617 820	2.2
Venezuela	3 224	13.2	25 100	128	126 197	2.6
MCCA	1 321	5.4	34 700	38	59 420	2.2
Costa Rica	489	2.0	3 900	125	16 156	3.0
El Salvador	270	1.1	6 600	41	13 731	2.0
Guatemala	233	1.0	12 100	19	20 541	1.1
Honduras	155	0.6	6 700	23	6 441	2.4
Nicaragua	175	0.7	5 400	32	2 552	6.8
CARICOM	1 481	6.1	15 064	98	32 884	4.5
Bahamas	142	0.6	312	454	4 995	2.8
Barbados	16	0.1	272	59	2 549	0.6
Belize	25	0.1	290	86	665	3.8
Guyana	62	0.3	762	81	768	8.1
Haití	10	0.0	8 511	1	3 548	0.3
Jamaica	381	1.6	2 600	146	7 784	4.9
Surinam	- 40	-0.2	439	-91	909	-4.4
Trinidad y Tobago	655	2.7	1 300	503	8 920	7.3
OECO	231	0.9	578	400	2 747	8.4
Antigua y Barbuda	33	0.1	74	447	708	4.7
Dominica	20	0.1	72	283	267	7.6
Granada	35	0.1	102	339	411	8.4
San Cristóbal y Nieves	53	0.2	50	1055	348	15.3
Santa Lucía	47	0.2	167	281	670	7.0
San Vicente y las Granadinas	43	0.2	112	384	343	12.5
Otros no agrupados	1 412	5.8	24 309	58	50 413	2.8
Cuba	9	0.0	11 300	1	19 055	0.0
Panamá	657	2.7	2 900	227	10 079	6.5
República Dominicana	746	3.1	8 800	85	21 279	3.5
Estados asociados	942	3.9	1 309	1938	4 558	20.7
Antillas Neerlandesas ^c	924	3.8	219	4217	1 951	47.3
Aruba	18	0.1	91	200	1 902	1.0
Guyana Francesa	176	...	705	...
Guadalupe	435
Martinica	388
Total América Latina y Caribe	73 216	33.1	507 306	144	2 043 187	3.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

En los casos más exitosos, las medidas de atracción de la IED se conjugaron con otras pertenecientes a la política comercial. La constitución del TLCAN ha favorecido en especial las inversiones en actividades de maquila en México. La cercanía de Costa Rica al mercado de Estados Unidos y su activa política de promoción de inversiones mediante beneficios fiscales, han logrado atraer importantes flujos de inversión norteamericana en el área de la fabricación de equipos de computación. República Dominicana ha logrado aprovechar los arreglos de maquila concedidos por Estados Unidos a los países del Caribe mediante la implantación de zonas francas, que nuevamente se benefician de la cercanía al mercado estadounidense. El caso de Cuba es muy particular, en el sentido que las escasas inversiones extranjeras que el país ha logrado atraer se concentran en el área del turismo. Más que el volumen de estas inversiones, son relevantes la gestión, la imagen y marca y los vínculos comerciales aportados por los socios extranjeros, especialmente españoles, ya que tales elementos han sido cruciales para que este sector se convirtiera en una importante fuente de ingreso de divisas para dicho país. En Panamá, la IED ha sido atraída en especial por las privatizaciones efectuadas por este país en años recientes en áreas relacionadas con las telecomunicaciones, la electricidad y las finanzas.

Al examinar la evolución reciente de la IED en los países centroamericanos y del Caribe (excluidos los del G3), se puede constatar que a pesar de recibir una proporción relativamente baja de los flujos recientes a América Latina y el Caribe (7% del total en el período 1996-2002), el conjunto de estos países recibieron considerables flujos de IED para el tamaño de sus economías, alcanzando los 7.000 millones de dólares en 1998. Este resultado confirma una tendencia de las entradas de IED recientes, que crecieron notablemente en la década de los noventa, llegando a un promedio de 5.772 millones de dólares en el quinquenio 1996-2000, un crecimiento de más de un 234% con respecto al promedio del quinquenio 1991-1995. También se destaca el hecho que, todos los países de la subregión experimentaron un aumento de las entradas de IED en la segunda mitad de los noventa (las únicas excepciones fueron Antigua y Barbuda, Dominica y Guyana), y en el bienio 2001-2002, pese al adverso escenario internacional, en su conjunto mantuvieron en alguna medida los niveles de ingreso de finales de la década pasada.

Al analizarse los ingresos por país, se hace evidente una gran heterogeneidad, poniéndose de manifiesto el alto grado de concentración de los flujos de IED en pocos países, reflejándose diferencias de tamaño, y nuevos patrones de inversión y estrategias de las empresas transnacionales. Así, el 70% del total de flujos de IED a la subregión en el último bienio se concentró en sólo cinco países: República Dominicana, Trinidad y Tobago, Antillas Neerlandesas, Jamaica y Costa Rica. Si a los flujos a estos países se les suman los de otros cinco receptores, a saber, Panamá, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, los flujos de IED en diez países (de un total de 25) representan poco más del 95% del total subregional, habiéndose producido una intensificación de la concentración durante la segunda mitad de los noventa y primera del actual decenio (véase el Cuadro 22).

El mayor receptor de IED dentro de la subregión en el bienio 2001-2002 fue República Dominicana, país que recibió en promedio 1.024 millones de dólares anuales, esto es, un 20% del total subregional. Este nivel de flujos anuales significó un aumento del 46% con respecto al promedio para el período 1996-2000, con lo que el país retoma el ritmo de crecimiento de los flujos anuales de IED, los cuales ya durante la segunda mitad de los noventa se multiplicaron por un factor de 3.1 con respecto al período 1991-1995. Este acelerado crecimiento refleja una serie de

prioridades sectoriales y operaciones novedosas de las empresas transnacionales en este país en la década de los noventa y lo que va del presente decenio. En lo que se refiere a la estructura sectorial, fuertes inversiones extranjeras en capacidades manufactureras relativamente simples en el área textil o de ensamblaje de componentes electrónicos importados en los años noventa permitieron a este país diversificar enormemente la estructura de sus exportaciones, tradicionalmente basadas en recursos naturales.

Cuadro 22
CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN POR PAÍSES EN LOS PROMEDIOS ANUALES DE IED: (1991-1995, 1996-2000 y 2001-2002)
(millones de dólares y porcentajes)

País / Subregión	1991-1995		1996-2000		2001-2002	
	Monto	% en el total	Monto	% en el total	Monto	% en el total
Centroamérica y Caribe	1 652	100.0	5 772	100.0	5 140	100.0
CARICOM	727	44.0	1 494	25.9	1 771	34.5
OECD	156	9.4	223	3.9	273	5.3
No agrupados	427	25.8	1 538	26.6	1 459	28.4
MCCA	465	28.1	1 421	24.6	1 442	28.1
Estados asociados	33	2.0	1 319	22.8	469	9.1
10 países más grandes	1 363	82.5	5 189	89.9	4 903	95.4
República Dominicana	227	13.7	702	12.2	1 024	19.9
Trinidad y Tobago	302	18.3	678	11.7	774	15.1
Antillas Neerlandesas	23	1.4	1 213	21.0	657	12.8
Jamaica	156	9.4	350	6.1	575	11.2
Costa Rica	257	15.6	495	8.6	548	10.7
Panamá	191	11.6	825	14.3	432	8.4
Guatemala	94	5.7	244	4.2	283	5.5
El Salvador	24	1.4	315	5.5	273	5.3
Honduras	42	2.6	163	2.8	187	3.6
Nicaragua	48	2.9	204	3.5	151	2.9
Otros 17 países	289	17.5	583	10.1	238	4.6
Bahamas	31	1.9	169	2.9	91	1.8
San Cristóbal y Nieves	17	1.0	49	0.8	81	1.6
Guyana	82	5.0	62	1.1	57	1.1
Santa Lucía	39	2.4	47	0.8	56	1.1
Antigua y Barbuda	29	1.8	28	0.5	48	0.9
San Vicente y las Granadinas	26	1.6	48	0.8	38	0.7
Granada	19	1.2	37	0.6	36	0.7
Belize	15	0.9	22	0.4	34	0.7
Barbados	11	0.7	16	0.3	18	0.4
Dominica	25	1.5	16	0.3	14	0.3
Haití	3	0.2	12	0.2	6	0.1
Cuba	9	0.5	11	0.2	3	0.1
Surinam	-28	-1.7	-38	-0.7	-54	-1.1
Aruba	10	0.6	106	1.8	-189	-3.7
Guyana Francesa
Guadalupe
Martinica

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

El segundo receptor más importante en América Central y el Caribe en el bienio 2001-2002 fue Trinidad y Tobago, que recibió 774 millones de dólares anuales de IED, un 15.1% del total subregional. Este país también se ubicó entre los mayores receptores de IED dentro de la cuenca del Caribe en todo el período 1996-2000, durante el cual el promedio de los flujos anuales se duplicaron con creces respecto del quinquenio inmediatamente anterior. La gran capacidad de atracción de inversión extranjera en esta economía relativamente pequeña está ligada directamente a la explotación de los abundantes recursos de hidrocarburos de que dispone. Así, las inversiones extranjeras en Trinidad y Tobago en los noventa se han concentrado altamente en la exploración, explotación y exportación de las abundantes reservas de petróleo y gas natural.

El tercer gran receptor de la región fue Antillas Neerlandesas, con 657 millones de dólares en promedio durante el bienio 2001-2002. Dichos recursos se explicarían en gran parte por la presencia de instituciones financieras.

También dentro del Caribe, la economía de Jamaica recibió 575 millones de dólares anuales de IED en el período 2001-2002, poco más del 11% del total subregional, y un incremento del 64% con respecto al flujo promedio del período 1996-2000. Como en otros países de la región, los flujos de IED a esta nación en la década de los noventa estuvieron mayoritariamente destinados a actividades manufactureras relativamente simples en zonas de procesamiento de exportaciones. En años recientes, estas inversiones han sido complementadas por fuertes recursos a sectores de servicios, con particular énfasis en las industrias de turismo y telecomunicaciones.

Ya en el continente, otro país que recibió fuertes inversiones extranjeras en el mismo período analizado es Costa Rica, con flujos de IED de 548 millones de dólares anuales, monto equivalente al 11% del total subregional, y 11% superior al promedio anual del quinquenio 1996-2000. En lo que se refiere al destino sectorial de las inversiones, Costa Rica concentró cuantiosas inversiones en el sector manufacturero en la década pasada y ha logrado, a diferencia de otros países de la región, dar grandes pasos para modernizar la capacidad manufacturera, atrayendo inversiones en áreas relativamente más sofisticadas. Esto resultó, entre otras cosas, en la instalación de una planta por parte de la fabricante de microprocesadores Intel en 1998.

A fines de los noventa los flujos de IED a Panamá fluctuaron enormemente en cuanto a la evolución del proceso de privatizaciones. La venta al sector privado de la telefonía básica en 1997, y la privatización de la industria eléctrica en 1998, convirtieron a Panamá en el mayor receptor de IED subregional en esos dos años, con flujos anuales de más de 1,200 millones de dólares en cada uno. La ausencia de privatizaciones importantes a partir de 1999 significó que en los últimos años de la década pasada, y en el bienio 2001-2002, los flujos se redujeron a 432 millones de dólares anuales, nivel más cercano a sus flujos históricos, y equivalente a un 8.4% de los flujos a la subregión en dicho período.

En El Salvador y Guatemala las inversiones en la primera mitad de los años noventa estuvieron muy determinadas por la dinámica de las zonas de procesamiento de exportaciones, particularmente en la industria de las confecciones. Más recientemente los factores de atracción más importantes en estos países han sido los procesos de privatizaciones y las adquisiciones. En El Salvador los flujos de IED promediaron 273 millones de dólares anuales durante el bienio 2001-2002. Aunque muy inferior al nivel de 1998 —1.104 millones de dólares— año en que se

privatizaron la principal empresa de telecomunicaciones y varias compañías eléctricas (véase el cuadro 20), este nivel aún refleja el efecto del proceso privatizador, y es muy superior a todos los años anteriores a 1998. A pesar de que en los últimos años no hubo privatizaciones importantes, las adquisiciones en electricidad y telecomunicaciones continuaron atrayendo fuertes flujos de IED. Los flujos de IED durante el bienio 2001-2002 a Guatemala, por otra parte, alcanzaron en promedio los 283 millones de dólares anuales. Al igual que en El Salvador, este nivel es muy inferior al registrado en 1998, año de muy fuerte actividad privatizadora, pero refleja una tendencia ascendente respecto de años previos, también ligada a cambios de propiedad en los sectores de infraestructura. Así, aunque ya no se registran privatizaciones relevantes, el interés de importantes empresas transnacionales continuó manifestándose en adquisiciones y planes nuevos de inversión en servicios. Telmex de México, por ejemplo, adquirió el Grupo Luca, controlador de Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA), y anunció planes de inversión por más de 400 millones de dólares (véase el Cuadro 26).

Los procesos de privatización de infraestructura, aunque menos avanzados que en algunos de sus vecinos centroamericanos, también explican una proporción considerable de los flujos recientes de IED a Honduras y Nicaragua, los que también han registrado importantes adquisiciones con participación extranjera en actividades manufactureras. Los flujos de IED a Honduras durante el período 2001-2002 alcanzaron un promedio de 187 millones de dólares anuales, un incremento significativo respecto del promedio de períodos anteriores, atribuible principalmente a la privatización parcial de infraestructura de telecomunicaciones. La mayor actividad privatizadora en 2000 estuvo en el área de las concesiones sanitarias. Nicaragua, que recibió un incremento significativo en los flujos de IED durante el período 1996-2000, registró un promedio anual más bajo —151 millones de dólares—. Pese a ello, en los últimos años, la inversión mexicana y centroamericana estaría aumentando en el país, especialmente en operaciones privadas en manufacturas. Así, la empresa mexicana Copamex adquirió una participación de la empresa Industrias Unidas de Centroamérica, en la industria del papel, y las también mexicanas América Móvil y el Grupo Salinas obtuvieron concesiones para operar en telefonía celular. Otra empresa mexicana con presencia notable en Nicaragua es Cemex.

Los últimos estudios de CEPAL que han analizado el comportamiento de la inversión extranjera en América Latina y el Caribe han confirmado la importancia de la política comercial y de las políticas destinadas a la promoción de exportaciones para la atracción de la inversión extranjera directa. CEPAL (2002), señala que: “...la orientación de la inversión extranjera responde a: i) los incentivos otorgados por los gobiernos locales para las zonas francas industriales en el contexto de la iniciativa del Caribe; ii) los incentivos otorgados por el gobierno estadounidense a través de los mecanismos de producción compartida (TSUS 807 y HTSUS 9802) que proporciona acceso preferencial al mercado de Estados Unidos; y iii) la búsqueda de mayor eficiencia y menores costos por parte de las empresas tradicionales”.

Estos factores han favorecido una fuerte expansión de la IED en la manufactura, principalmente vinculada a la industria de ensamblaje de baja tecnología, como las confecciones para la exportación al mercado estadounidense. Tal es el caso de Honduras, El Salvador y República Dominicana. Últimamente, sin embargo, la IED también se ha visto atraída hacia sectores de tecnología más compleja como la electrónica y la tecnología de la información, y los

países centroamericanos han sido privilegiados por las empresas transnacionales para la instalación de los centros de llamadas y centros de costos. Varios países de la subregión han implementado estrategias focalizadas para el desarrollo de estos nuevos sectores, proceso en el que destaca Costa Rica, que ha logrado concentrar en el período 1997-2001 la mayor proporción de IED en el sector industrial”.

3. La inversión intrarregional entre los países de la AEC

En primer lugar, cabe tener presente que las inversiones intrarregionales explican una proporción pequeña de la IED efectuada en estos países, y que además éstas se concentran entre unos pocos países de la subregión. Los antecedentes disponibles (véanse los Cuadros 23, 24 y 25) indicarían que la mayor parte de estas inversiones se realizaron entre los países del G3, siendo México, individualmente considerado, el país inversionista más importante en cuanto a número de operaciones y montos involucrados. En contraste, México no es un destino perceptible de inversiones provenientes de otros países de la AEC²³. Las inversiones del país se destinaron en primer lugar a Centroamérica, seguida por las inversiones dirigidas hacia Venezuela y Colombia. Entre los principales sectores hacia los que se dirige la inversión mexicana resaltan las telecomunicaciones, la industria del cemento, la agroindustria y la construcción. Se destacan como receptores de inversión mexicana los casos de Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Panamá entre los países centroamericanos. Entre las economías del Caribe, sobresalen las inversiones hacia Cuba, República Dominicana y Trinidad y Tobago. Se distinguen las inversiones de cuatro empresas mexicanas: Teléfonos Mexicanos (TELMEX), Cementos Mexicanos (CEMEX), el Grupo Bimbo, y el Grupo Maseca (GRUMA) (véase el Cuadro 25)²⁴

Cuadro 23
PAÍSES DE LA AEC: MATRIZ CONSOLIDADA DE FLUJOS
DE CAPITALES INTRARREGIONALES, 1991-2002
(En millones de dólares)

Origen / Destino	Colombia	México	Venezuela	Centroamérica ^a	Caribe	Países AEC ^b	% en total
Colombia	...	60	2 219	339	160	2 778	9.2
México	2 134	...	2 693	3 030	2 744	10 601	35.3
Venezuela	1 537	1 807	590	3 934	13.1
Centroamérica	1 433	11	1 444	4.8
Caribe	4 018	...	3 852	96	3 337	11 303	37.6
Países AEC ^b	7 689	60	8 764	6 705	6 842	30 960	100.0
% en el total	25.6	0.2	29.2	22.3	22.8	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de información obtenida de diversas fuentes financieras (América Economía, Latin Trade) - e información Oficial (COMEX, etc.)

^a Incluye Panamá; ^b Incluye centros financieros del Caribe (Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán e Islas Vírgenes).

Durante los últimos años se han producido también inversiones significativas de Venezuela en Colombia y viceversa, las cuales se destacan por la variedad de sectores y empresas involucradas. Dichas inversiones son el

²³ Aunque en el presente estudio no se han incluido informaciones específicas sobre inversiones en México, salvo 60 millones desde Colombia, se tiene conocimiento de la presencia de inversiones de República Dominicana y Costa Rica en México (véase Dirección General de Inversión Extranjera de México, 2002).

²⁴ Para una visión más detallada del proceso de inversiones mexicanas en el exterior se recomienda la revisión de Garrido (2000, 2001), y Gitli (2000).

resultado de la creciente integración de estas dos economías vecinas al amparo de los arreglos de la Comunidad Andina y del G3. Los montos de inversiones recíprocas significan aproximadamente el 60% de la inversión extranjera de ambos países en el exterior durante el período 1991-2002 (véase el Cuadro 23). Entre las empresas colombianas que operan en Venezuela figuran Alpina, Grupo Celeste, Colombina y el Sindicato de Antioquia²⁵. Los principales sectores hacia los que se destinó la inversión colombiana en Venezuela fueron preferentemente los sectores manufacturero y comercial. Los inversionistas colombianos tienen una clara estrategia comercial que consiste en comprar puntos de venta finales para garantizar la colocación de productos de su país —preferentemente alimentos, cosméticos, artículos de confección y papelería— en el mercado de consumo masivo de Venezuela (Iturbe de Blanco, Eglé 1997)

Venezuela posee importantes inversiones en Colombia, especialmente en el sector financiero y la industria manufacturera (química, siderurgia, tabacos, bebidas y alimentos). Las inversiones venezolanas en el sector financiero colombiano están destinadas a apoyar la expansión del comercio binacional y a construir alianzas estratégicas para la producción y distribución de bienes en ambos mercados.

Inversionistas venezolanos han realizado además inversiones en El Salvador en los sectores de energía eléctrica y telecomunicaciones, a través de la empresa Corporación Electricidad de Caracas (CORELCA) y de Digitel. Así mismo han incursionado en Centroamérica y el Caribe, especialmente en El Salvador y Trinidad y Tobago (véase el Cuadro 25)

El Cuadro 24 incorpora información sobre las inversiones caribeñas —incluidas aquellas originadas en centros financieros— en los países de la AEC. Sobresale en el total el fuerte flujo de inversiones hacia Colombia y Venezuela, que captan aproximadamente un 70% del total. Éstas incluirían inversiones originarias en Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán e Islas Vírgenes, desde donde inversionistas de otras nacionalidades realizaron inversiones triangulares para beneficiarse de la condición de “paraísos fiscales” de dichos centros financieros. Este hecho dificulta el que se pueda establecer respecto de dichos flujos, la real nacionalidad de los propietarios del capital (CEPAL, 1996 p. 18; CIDEIBER, 1998a 1998b y 1998c).

En el interior de Centroamérica en los últimos años se han producido importantes inversiones recíprocas, destacándose entre ellas las realizadas por la Compañía de Teléfonos de Guatemala por parte de un consorcio de intereses hondureños y guatemaltecos, así como las efectuadas por el Grupo Poma de El Salvador en Guatemala, Nicaragua y otros destinos de Centroamérica, y la importante ampliación llevada a cabo por el también salvadoreño Grupo Taca, que amplió su flota de aviones Airbus. (véase el Cuadro 25).

Las cifras del Cuadro 24 muestran que para los países centroamericanos —incluido Panamá— y los miembros del G3, la principal fuente de flujos de IED son esos mismos países. Lo mismo en el caso de las naciones del Caribe, pese a que en este grupo la presencia de centros financieros distorsiona los datos. Al aislar el efecto distorsionador de los centros financieros, se revela que la inversión intarregional sería de un 95% del total de las inversiones originadas al interior de la misma región.

²⁵ El Sindicato de Antioquia posee participación mayoritaria en la empresa Cadenas de Tiendas Venezolanas (CATIVEN), consorcio que maneja

Obtenida una relación entre el acervo de IED intrarregional y el acervo de IED totales entre los años 1991-2002 para las distintas sub-agrupaciones de la AEC —G3, MCCA y CARICOM—se pudo constatar que en términos relativos la inversión intrarregional representó entre el 4.6% y 12.5% del total de IED, siendo particularmente importantes las inversiones al interior de CARICOM, que registra la cifra más alta, seguida de los países centroamericanos para los que el peso relativo se ubicaría en alrededor del 8% del total, siendo más baja la proporción para los países del G3 pese a recibir en montos absolutos la mayor cantidad de inversión (véase Cuadro 24 y Gráfico 2). En términos agregados, la inversión intrarregional pivotea entre el 9% y 14%, según se incluyan las IED originadas en los centros financieros (CF) del Caribe (véase el Gráfico 2).

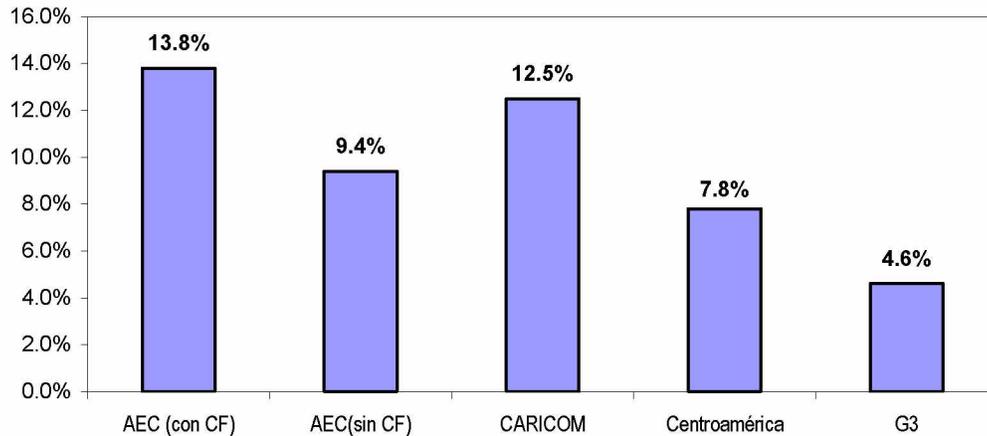
Cuadro 24
PAÍSES DE LA AEC: MATRIZ CONSOLIDADA DE FLUJOS
DE CAPITALES INTRARREGIONALES, 1991-2002
(En millones de dólares y porcentajes)

Origen / destino	G3		Centroamérica ^a		Caribe / CARICOM		Total	
	Monto	% en el total	Monto	% en el total	Monto	% en el total	Monto	% en el total
Grupo de los 3	8 643	49.9	5 176	29.9	3 494	20.2	17 313	100.0
Centroamérica	1 433	99.2	11	0.8	1 444	100.0
Caribe (incluido CF)	7 870	69.6	96	0.8	3 337	29.5	11 303	100.0
CARICOM ^b	96	5.4	1 650	94.5	1 746	100.0
Centros Financieros (CF)	7 870	82.3	1 687	17.7	9 557	100.0
Países AEC ^c	16 513	55.1	6 705	22.0	6 842	22.8	30 060	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información obtenida de diversas fuentes financieras (América Economía, Latin Trade) e información oficial (COMEX, etc.)

^a Incluye Panamá; ^b Acumulado a 1999. ^c Incluye centros financieros del Caribe (Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán e Islas Vírgenes).

Gráfico 2
PAÍSES DE LA AEC: IED INTRARREGIONALES ACUMULADAS
COMO PROPORCIÓN DEL TOTAL DE IED, 1991-2002
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información obtenida de diversas fuentes financieras e información del Balance de Pagos de los países.

Cuadro 25
PAÍSES DE LA AEC: FLUJOS DE CAPITALES INTRARREGIONALES, 1991-2002
(En millones de dólares)

Origen del flujo de capitales	País	Empresa vendida / receptor de la inversión	Tipo	Sector	Monto	Años
MÉXICO					7 232	
Grupo Posadas	Colombia	Construcción de centro comercial y turístico en Caracas	INV	Turismo	40	1994
Cemex	Colombia	Cementos Diamante	F&A	Cemento	400	1996
Cemex	Colombia	Cemento Samper	F&A	Cemento	300	1996
Vitro	Colombia	Vitemco (51%)	F&A	Vidrio	...	1996
Grupo ICA	Colombia	Construcción de red de agua potable (50Km.)	Concesión	Construcción	120	1996
Grupo Bimbo	Colombia	Ampliación del negocio	INV	Alimentos	180	1997
Cemex	Colombia	Expansión de planta en Caracolito	INV	Cemento	180	1997
Transportación Marítima Mexicana	Colombia	Flota Mercante Grancolombiana	F&A	Transporte	20	1997
Telmex	Colombia	Aporte de capital de accionistas	INV	Telecom.	257	2001
América Móvil	Colombia	Celcaribe	F&A	Telecom.	100	2002
E-commerce Data Service	Colombia	Occel (95%)	F&A	Telecom.	5	2002
América Móvil	Colombia	Comunicación Celular S.A. (13.8%)	F&A	Telecom.	52	2002
Cemex	Venezuela	Vencemos	F&A	Cemento	50	1994
Cemex	Venezuela	Vencemos (aumenta % a 51%)	F&A	Cemento	300	1995
Hylsa	Venezuela	Consortio Siderúrgico Amazonia (Sidor)	PRIV	Acero	246	1996
Panamerican Beverages Inc.	Venezuela	HIT de Venezuela	F&A	Bebidas	1000	1997
Autlán	Venezuela	Fesilven	F&A	Minería	20	1997
Grupo Bimbo	Venezuela	Ampliación del negocio	INV	Alimentos	180	1997
Hylsa	Venezuela	Proyecto (Prod. Lingotes hierro)	INV	Metales	12	1997
Cemex	Venezuela	Grupo Diamante Samper	F&A	Cemento	282	1998
Telmex/SBC Communications/Bell Canadá	Venezuela	Licencia telefónica inalámbrica	INV	Telecom.	4	2001
Grupo Maseca (GRUMA)	Venezuela	Molinos Nacionales	INV	Alimentos	...	1999
Grupo Maseca (GRUMA)	Venezuela	Mejoramiento de sus plantas	INV	Alimentos	17	2001
ICA/Gec Alsthom	El Salvador	Construcción de Metro	INV	Transporte	200	1997
TV Azteca	Costa Rica	Canal 4 Multivisión	F&A	Medios	...	1998
Cemex	Costa Rica	Cementos del Pacífico	F&A	Cemento	80	1999
Sigma Alimentos	Costa Rica	Embutidos Zar (100%)	F&A	Agroindustria	...	2002
Cemex	Costa Rica	Corporación Pedregal	F&A	Cemento	50	2002
Grupo Industrias Monterrey (IMSA)	Guatemala	Ingasa (100%)	F&A	Acero	12	1997
Grupo Minsa	Guatemala	Nueva planta procesadora de harina de maíz.	INV	Alimentos	4	1999
Telmex	Guatemala	Grupo Luca (TELGUA)	PRIV / INV	Telecom.	430	2000-01
Copamex	Nicaragua	Ind.Unidas de Centroamérica	F&A	Papel	70	2000
Cemex	Nicaragua	Arriendo de Canal (25 años)	Concesión	Cemento	83	2000
Grupo Salinas	Nicaragua	Licencia para operar telefonía celular	Licencia	Telecom.	8	2001
América Móvil	Nicaragua	Concesión Gobierno Nicaragua	Concesión	Telecom.	7	2002
Grupo ICA/General Electict	Panamá	Construcción de hidroeléctrica en Chiriquí	INV	Construcción	300	1997
Grupo ICA/General Electict	Panamá	Construcción de hidroeléctrica en Esti	INV	Construcción	199	1997
Grupo Zucarmex	Rep. Dominicana	5 ingenios azucareros	PRIV	Azúcar	...	1999
Cemex	Rep. Dominicana	Ampliación de operaciones	INV	Cemento	187	2000
Grupo Domos	Cuba	Emtel Cuba	PRIV	Telecom.	700	1994
Grupo Maseca (GRUMA)	Centroamérica	Modernización de sus plantas prod.	INV	Alimentos	185	1995
Grupo Bimbo	Centroamérica	Ampliación del negocio	INV	Alimentos	145	1997
Grupo Posadas	Centroamérica	Construcción de hoteles Fiesta Inn y American Chain	INV	Hotelería	170	1997
Bancreer	Centroamérica	Apertura de sucursales en Centroamérica	INV	Finanzas	80	1997-00
Multivisión (Méx) / Grupo Cisneros (Ven)	Centroamérica	Lanzamiento de TV vía satélite	INV	Medios	250	1997
Apasco (44%) / Holderbank (56%)	Centroamérica	Creación de nueva empresa	INV	Cemento	176	2000
Cemex	Trinidad y Tabago	Trinidad Cementos (20%)	PRIV	Cemento	11	1994
Cemex	Puerto Rico	Puerto Rico Cement (97.7%)	F&A	Cemento	180	2002
COLOMBIA					651	
Biofilm	México	Construcción de nueva planta en México	INV	Petroquímica	40	2002
Inversiones Mundial S.A.	Venezuela	Corporación Grupo Químico	F&A	Química	6	1995
Consortio Dividenda	Venezuela	Banco República	INV	Banca	57	1997
CADA / MAXY's	Venezuela	Grupo Cisneros	F&A	Comercio	125	1997
Maxys	Venezuela	Cadenalco	INV.	Comercio	100	1997
Éxito-Cadenal	Venezuela	Cativen y Apertura de negocios (6 tiendas)	INV	Supermercados	120	2000-01
Cervecería Bavaria	Panamá	Cervecería Nacional (91.1%)	F&A	Agroindustria	280	2002
VENEZUELA					2 728	
Grupo Progreso	Colombia	Banco Cafetalero	F&A	Finanzas	...	1994
Grupo Progreso	Colombia	Corforiente	F&A	Finanzas	...	1996
Cervecería Polar	Colombia	Construcción de Planta Cervecera en Barranquilla	INV	Bebidas	130	1997
Sivensa	Colombia	Trefilas de Caldas	F&A	Siderurgia	15	1997
Empresas Polar	Colombia	Promasa (Doria)	F&A	Alimentos	20	1997
Venezolana Pulpa y Papel	Colombia	Packing	F&A	Química	4	1997
Electricidad de Caracas/Sector Solidario	Colombia	Termocartagena	PRIV	Electricidad	16	1997
Electricidad de Caracas/Houston Energy	Colombia	Energía del Pacífico S.A. (56.8%)	PRIV	Electricidad	495	1998
Corporación Electricidad de Caracas / AES	Colombia	Corporación Eléctrica de la Costa Atlántica (CORELCA)	PRIV	Electricidad	1316	1998
Biggot / British American Tobacco	Colombia	Expansión de negocios	INV	Tabacos	35	2001
Grupo Cisneros	Puerto Rico	Pueblo Internacional	F&A	Comercio	400	1994
Corimon	Trinidad y Tobago	Sisson Paints	F&A	Química	...	1994
Digital	El Salvador	Licencia de Telefonía	PRIV	Telecom.	...	1996
Corporación Electricidad de Caracas	El Salvador	Compañía de Alumbrado Eléctrico de San Salvador	PRIV	Electricidad	297	2000

(Conclusión Cuadro 25)

Origen del flujo de capitales	País	Empresa vendida / receptor de la inversión	Tipo	Sector	Monto	Años
CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE					1 389	
Inversionistas (Panamá/Costa Rica)	Costa Rica	Gupo Numar	F&A	Alimentos	100	1997
Banco del Istmo (Panamá)	Costa Rica	Corporación Bañes (100%)	F&A	Banca	104	1999
La Nación (Costa Rica)	Guatemala	Corporación de Noticias (15%)	F&A	Medios	2	1997
Consorcio Luca (Honduras/Guatemala)	Guatemala	Teléfonos de Guatemala (TELGUA)	PRIV	Telecom.	700	1998
Grupo Poma (El Salvador)	Guatemala	Construcción Metrocentro Villa Nueva (12 500 mt2)	INV	Construcción	10	2002
Grupo Roble (El Salvador)	Nicaragua	Construcción Centro Comercial Metrocentro	INV	Construcción	70	2002
Florida Ice (25%) Costa Rica)	Panamá	Coca Cola de Panamá (100%)	F&A	Agroindustria	138	2002
Tricom (República Dominicana)	Panamá	Cellular Communications of Panamá (51%)	Inv	Telecom.	8	2001
Grupo Poma (El Salvador)	Centroamérica	Construcción de hoteles	INV	Hotelería	11	2000
Grupo Taca (El Salvador)	Centroamérica	Ampliación de flota de aviones (5 Airbus A300)	INV	Transporte	100	2000
Tricom (República Dominicana)	Centroamérica	Expansión de operaciones (red fija y celulares)	INV	Telecom.	96	2000
Grupo Carmelo (Puerto Rico)	Rep. Dominicana	Explotación de Cantera	INV	Minería	50	2002
TOTAL FLUJOS INTRARREGIONALES					12 000	

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información de diversas fuentes financieras: América Economía, Latin Trade, Business News, The Wall Street Journal of Americas, Revista Dinero y Estrategia.

Nota: INV: Inversión Directa F&A: Fusiones y Adquisiciones PRIV: Privatizaciones

En el caso de CARICOM existe información disponible relativamente detallada sobre las inversiones intrarregionales, las que, aunque pequeñas en términos absolutos, se han intensificado en los últimos años (Caribbean Community Secretariat, 2000, pp. 229-256). Los principales países de origen son Trinidad y Tobago, Barbados, Jamaica y Guyana, mientras que la mayor parte de las inversiones se ha orientado a los miembros de la OECO. Estas últimas alcanzaron un monto cercano a los 75 millones de dólares en 1998 y se habrían visto favorecidas por la estabilidad económica y política reinante en estos países pequeños y sus menores exigencias en términos de tecnologías y capacidades de gestión. Sin embargo, también existen inversiones significativas entre los cuatro países mayores de CARICOM, mientras que recientemente unas pocas inversiones se han dirigido hacia países desarrollados fuera de la región, aparentemente basadas en la experiencia obtenida en el proceso de inversión intrasubregional. En 1999 la inversión intrarregional acumulada en el Caribe anglófono se situó en 1.650 millones de dólares. La participación conjunta de Trinidad y Tobago y Jamaica en el total fue de 69%.

Entre los gestores de las inversiones intrasubregionales predominan las empresas más grandes de CARICOM, generalmente con sede en Trinidad y Tobago o Barbados. En cuanto a sectores de destino se destacan las manufacturas livianas, el comercio, el sector turismo y las actividades financieras. Tal como ocurre en la región latinoamericana, las inversiones en la década de los noventa tomaron, en general, la forma de adquisiciones o fusiones (véase el Cuadro 26). Entre los principales factores motivadores para invertir en la subregión se destacan la liberalización de los regímenes de capital extranjero, el auge de las economías de Trinidad y Tobago²⁶ y Barbados, el deseo de las empresas de estos países con superávit de capital de ampliar escalas de operación ante la creciente competencia externa y su buen conocimiento de las condiciones locales, lo que disminuye sus costos de transacción.

²⁶ Existen indicios que sugieren que Trinidad y Tobago se está convirtiendo en un centro de financiamiento y mercado de capitales para los otros países de la subregión, actividad que se ha visto beneficiada por el impacto del incremento de los precios del petróleo en los ingresos externos de dicho país.

Cuadro 26
CARICOM: IED INTRARREGIONAL, OPERACIONES SELECCIONADAS

Empresa	País inversor	País receptor (filiales)	Tipo	Sector
Antigua Barbuda Financial Group	Antigua y Barbuda	Belice, Santa Lucía	INV F&A	Banca y Finanzas
ANSA Mcal	Trinidad y Tobago	Barbados, Jamaica, Granada, San Vicente y Las Granadinas, Santa Lucía	F&A Alianza	Distribución y venta de motores de vehículos
A.S. Bryden and Sons (Barbados Limited)	Barbados	Antigua y Barbuda, Granada, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas	F&A Alianza	Distribución de energía eléctrica
Associated Brands	Trinidad y Tobago	Jamaica	...	Confeciones
Barbados Mutual	Barbados	Jamaica	INV	Seguros
Caribbean Publishing	Trinidad y Tobago	Antigua y Barbuda, Barbados, Islas Caimán, Dominica, Jamaica, Puerto Rico, Santa Lucía, San Kitts y Nevis	...	Publicidad
Caribbean Communications Network	Trinidad y Tobago	Barbados, Granada, Guyana y Jamaica	F&A INV	Publicidad
CIBC West Indies	Barbados	Antigua y Barbuda, Bahamas, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas, Trinidad y Tobago	F&A INV	Serv. Financieros Banca Comercial
Citizens Bank Jamaica	Jamaica	Guyana, Estados Unidos	INV	Banca
CL Financial limited	Trinidad y Tobago	Barbados, Belice, Bahamas, Islas Caimán, Guyana, Santa Lucía, Granada, EE.UU.	...	Serv. Financieros Agricultura
Guardian Life Ltd.	Trinidad y Tobago	Jamaica, Barbados	Alianza	Seguros
Royal Bank of Trinidad and Tobago	Trinidad y Tobago	Antigua y Barbuda, Aruba, Panamá, San Martín, San Kitts y Nevis, San Vicente y Las Granadinas, Santa Lucía, Barbados, Granada	F&A	Banca Comercial
Colombian Emeralds Int'l Ltd.	Barbados	Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Bermuda, Dominica, Islas Caimán, Granada, Santa Lucía, San Martín, Santo Tomás, Tortola	...	Joyería

Fuente: CEPAL, sobre la base de información obtenida de CCS (2000) *Caribbean Trade & Investment Report 2000. Dynamic interface of regionalism & globalisation*. Notas: INV: Inversión nueva (establecimiento de sucursal) F&A (Fusión y adquisición)

III. POLÍTICA COMERCIAL Y ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ²⁷

A. Aspectos generales

La apertura comercial de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe se inició a mediados de los años ochenta, cuando algunos de ellos comenzaron a racionalizar sus regímenes comerciales. Aunque otros escogieron un ritmo más cauteloso, mucho antes del término de la última ronda de negociaciones multilaterales todas las economías habían adoptado regímenes comerciales más abiertos, mediante una rebaja arancelaria generalizada, la eliminación de la mayor parte de las restricciones no arancelarias y la liberalización de los controles cambiarios, entre las principales medidas (CEPAL, 1998). Esta orientación respondió a un cierto agotamiento de las políticas basadas en esquemas de control directo y a un consenso emergente e ilustrado por la evidencia empírica sobre las ventajas que podían derivar los países de la liberalización comercial recíproca y multilateral.

La apertura de las economías ha dado lugar en primera instancia a un crecimiento significativo de las importaciones desde todos los orígenes. El efecto de las reformas en el crecimiento de las exportaciones, a pesar de los programas de promoción de exportaciones, se ha producido de modo mucho más diluido y paulatino, ya que en la mayor parte de los países su composición no ha variado significativamente, con la excepción de algunos de ellos como Chile y México. En el caso de algunos países Centroamericanos se denota un cambio en la composición de exportaciones desde productos agrícolas hacia los manufacturados.

También los países de la AEC han aplicado reformas a su política comercial desde fines de la década de los ochenta, ya sea de modo unilateral, en el contexto de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, o como parte de la racionalización de los aranceles externos comunes en el caso del MCCA y de CARICOM. Conscientes de las limitaciones impuestas en el pasado por la alta protección a las actividades domésticas, los países emprendieron reformas tendientes a abrir sus economías, entre las que la liberalización del sector externo ocupaba un lugar primordial. Las reformas en la política comercial han ido acompañadas en la gran mayoría de los casos de la creciente apertura de la cuenta de capitales y de la disminución en la dispersión de la protección efectiva. Mediante estas reformas se han propuesto exponer sus producciones nacionales a una creciente competencia externa con el objeto de aumentar su competitividad. Asimismo, la mayor disponibilidad de insumos importados a precios más cercanos a los internacionales debería facilitar su participación en los procesos modernos de producción, que incluyen el desmembramiento de las cadenas de producción en fases sucesivas que pueden ser ejecutadas en más de un país. Avanzando de este modo, los países han buscado diversificar su oferta exportable y disminuir su excesiva dependencia de unos pocos mercados de exportación.

Los esquemas subregionales de integración han tenido que adaptarse a esta nueva realidad, mediante la rebaja y racionalización de sus aranceles externos comunes respectivos, y la eliminación del grueso de las restricciones no arancelarias. Conforme a los postulados del "regionalismo abierto", se trataba de convertir a los

²⁷ El contenido de este capítulo está preparado sobre la base del capítulo IV de CEPAL, 2001b.

mercados subregionales en plataformas más permeables y eficientes para el desarrollo de nuevas líneas de exportación, que luego de un período de adaptación podrían ser expuestos a la competencia internacional.

La lógica del regionalismo abierto también contempla la celebración de acuerdos de libre comercio con otros países de la región no pertenecientes a los mismos esquemas, a fin de obtener un acceso ampliado y más seguro a mercados emergentes y relativamente cercanos. En primer lugar, se pueden singularizar los acuerdos plurilaterales tendientes a establecer mercados comunes entre los países de la MCCA y de CARICOM, respectivamente. Los países centroamericanos han suscrito recientemente varios acuerdos ambiciosos con los de la ALADI, entre los que destacan los celebrados con México y Chile.²⁸ Así, Costa Rica, los países del Triángulo del Norte y Nicaragua han suscrito acuerdos de libre comercio con México, los cuales están claramente inspirados en la experiencia obtenida por México en la negociación del TLCAN. El acuerdo entre México y Nicaragua, y entre México y el Triángulo Norte de Centroamérica reconoce además las disparidades en el tamaño y desarrollo de las economías, al contemplar plazos más largos y flexibles en la aplicación de la desgravación arancelaria y el cumplimiento de las disciplinas que impone la liberalización comercial. En este espíritu Costa Rica y Canadá firmaron un acuerdo de libre comercio y los países centroamericanos han iniciado los primeros pasos para la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Además, como parte de su política de apertura, Costa Rica firmó un acuerdo de libre comercio con los países de la CARICOM en 2003.

Todos estos acuerdos pueden denominarse de "nueva generación", ya que fijan metas ambiciosas en materia de liberalización comercial mutua, además de comprender disciplinas modernas en materia comercial, como son la eliminación de restricciones no arancelarias, las reglas de origen, la solución de controversias, las prácticas desleales de comercio y en muchos casos, medidas complementarias para la promoción y protección de las inversiones mutuas. Sin embargo, la instrumentación en la práctica de muchos de estos acuerdos ha avanzado de modo más lento que lo previsto, al producirse demoras en la negociación de los programas individuales de liberalización, por lo que su efecto sobre el intercambio aún es limitado.

Al mismo tiempo, Venezuela²⁹ y Colombia³⁰ firmaron sendos acuerdos que otorgan un trato preferencial, sin exigencia de reciprocidad, a las importaciones provenientes de CARICOM. El acuerdo entre CARICOM-Venezuela (enero, 1993) se concluyó bajo la modalidad de los acuerdos de alcance parcial que contempla la ALADI

²⁸ Con respecto a las características del conjunto de acuerdos suscritos entre países de la ALADI y países centroamericanos y del Caribe, respectivamente, cabe tener presente que en la década de 1980 fueron suscritos cerca de 30 acuerdos bilaterales bajo el amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo. Estos acuerdos se diferencian de los celebrados más recientemente, por el hecho que son de carácter estrictamente comercial que otorgan preferencias a reducidas listas positivas de productos, que además se encuentran condicionadas por la presencia de cupos de importación y por periodos definidos de vigencia. Debido a estas características, su impacto comercial ha sido muy pequeño (ALADI, 1997).

²⁹ El Acuerdo sobre Comercio e Inversiones entre Venezuela y CARICOM fue suscrito el 13 de octubre de 1992 en Caracas. El documento prevé un programa de liberalización instrumentado mediante tres anexos que estipulan, respectivamente, una nómina de 175 productos que gozaron de acceso inmediato libre de aranceles, otra nómina de 1001 productos que fueron sometidos a una reducción gradual en cuatro etapas del 25% cada una, y una tercera lista que comprendía los productos restantes a los que se aplicaba la tarifa de la nación más favorecida. En los años siguientes, se constató un escaso grado de aprovechamiento por parte de los países beneficiarios de las preferencias no recíprocas recibidas, que por lo general se centraban en los países mayores de CARICOM y en unos pocos productos que de todos modos gozaban de competitividad a nivel internacional. Al mismo tiempo, se fortalecieron entre los representantes del sector empresarial de Venezuela las voces que abogaban por obtener beneficios recíprocos de los países de CARICOM (Instituto de Comercio Exterior, 1996).

para sus países miembros. El objetivo del acuerdo fue el permitir la entrada de productos de CARICOM con reducciones de aranceles o sin el pago de aranceles. Por su parte, el acuerdo con Colombia (enero, 1995) contempló el otorgamiento de preferencias unilaterales para los países de CARICOM durante cuatro años. Según el acuerdo al final de los cuatro años las preferencias pasan a ser recíprocas para los países de mayor desarrollo de CARICOM.

República Dominicana suscribió a principios de 1998 un acuerdo de comercio preferencial con los países centroamericanos. En agosto de ese mismo año, dicho país firmó un acuerdo marco con el propósito de establecer el libre comercio con la Comunidad del Caribe. El acuerdo entró en vigor en 2001.

Asimismo, Cuba fue aceptado como miembro pleno de la ALADI en agosto de 1999. Además, todos los países miembros de la AEC, con la sola excepción de Cuba, participan en las negociaciones para establecer el ALCA. Tal vez para contrarrestar los efectos de su marginalización de esta iniciativa hemisférica, Cuba ha desplegado últimamente una gran actividad negociadora, que se está manifestando en un creciente número de acuerdos de comercio preferencial de este país con países suramericanos y de la cuenca del Caribe.

Que la gestión negociadora no ha terminado lo ilustran tanto los acuerdos recientes anteriormente mencionados, como el principio del proceso negociador entre Centroamérica y Estados Unidos y la participación de los países en las negociaciones del ALCA, las cuales deberían terminar en 2005.

B. La evolución reciente de las políticas comerciales

Esta sección presenta cuadros comparativos para cada una de las agrupaciones subregionales en los que se pueden observar las principales coincidencias, y algunas divergencias, entre los países integrantes y entre los distintos esquemas subregionales en lo referente a políticas arancelarias y no arancelarias, con el fin de facilitar el examen de las medidas que afectan las importaciones de los países de la región.

Para organizar la información, se ha tratado de hacer abstracción de las medidas que obedecen a razones legítimas, aunque no comerciales, como son las limitaciones a la importación de armas o de estupefacientes. En cambio, se intentó privilegiar el análisis de aquellas medidas que responden a consideraciones de orden estratégico, con vistas a proteger sectores sensibles, evitar una competencia desleal o, de manera más general, lograr una inserción internacional más favorable de las economías. Se considera significativo que algunos países de mayor desarrollo económico relativo de la región hayan empezado a recurrir a medidas de protección contingente, tanto con respecto a importaciones de terceros países como a algunas provenientes de sus socios de integración, dado que la aplicación de estas medidas exige una estructura legal e institucional sofisticada.

³⁰ El acuerdo entre Colombia y CARICOM fue suscrito el 24 de julio de 1994 y tiene características parecidas al acuerdo Venezuela-CARICOM. Las exportaciones de CARICOM a Colombia siguen siendo escasas, provienen de unos pocos países de la Comunidad y se concentran en petróleo y algunas manufacturas.

1. Los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)

En la década de los ochenta, el arancel externo común de CARICOM, reforzado por numerosas barreras no arancelarias, ejerció una función marcadamente protectora. Los aranceles se caracterizaban por una gran dispersión, puesto que se aplicaban 16 tipos arancelarios que fluctuaban entre 0% y 70%, aunque la mayoría (alrededor del 96%) ascendían como máximo al 45%. Además de los aranceles, las importaciones que ingresaban a los países de CARICOM estaban sujetas a variadas normas, entre otras la aplicación de derechos de timbre, recargos aduaneros y gravámenes al consumo, en la mayoría de los casos superiores a los aplicados a los productos nacionales.

En los años noventa, el régimen comercial de CARICOM fue sometido a numerosas revisiones. La estructura del arancel externo común de CARICOM, aprobada por los países miembros a fines de 1992, contemplaba un programa quinquenal para la reducción gradual de su nivel máximo, que era de 45%, hasta llegar a un rango de valores de entre 0% y 20%, con la excepción de los productos agrícolas, a los que se seguiría aplicando un arancel del 40%. El proceso de implementación del arancel externo común permitió otorgar una mayor flexibilidad en su aplicación a los países menos desarrollados de CARICOM. Los bienes son clasificados entre los que compiten con la producción nacional y los que no compiten con la producción nacional. Los bienes que compiten con la producción nacional son aquellos cuya producción regional satisface por lo menos el 75% de la demanda regional. Los bienes son luego clasificados en insumos primarios, intermedios y de capital. La estructura es de 0% ó 5% para los insumos que no compiten, 10% para los insumos primarios que compiten y los insumos de capital, 15% para los insumos intermedios que compiten y 20% para los bienes finales con el proviso de mayores tasas arancelarias para los productos agrícolas.

Debido a los contratiempos surgidos en la instrumentación de las etapas acordadas de las reformas arancelarias, la cuarta y última etapa - prevista en un principio para 1998 - todavía no ha entrado en vigor en todos los países.³¹ A los miembros de la OECO y a Surinam los afecta especialmente la merma de recursos fiscales que implica la reducción de los aranceles, mientras que en el caso de los países de mayor desarrollo relativo algunas industrias locales resienten el menor grado de protección.³² La estructura del nuevo arancel externo común es bastante similar a la del MCCA, dado que los insumos y los productos intermedios no producidos en la subregión están exentos de aranceles, en tanto que se otorgan niveles máximos de protección a las manufacturas que compiten con la producción nacional.³³

³¹ El perfeccionamiento de la unión aduanera está normado por nueve protocolos adicionales al Tratado de Chaguaramas. El Protocolo IV, que rige la adecuación de la política comercial, ha sido firmado y aplicado provisionalmente por 11 países miembros, está aún pendiente su ratificación por Belice, Haití, San Cristóbal y Nieves y Surinam. En julio de 1997, Haití fue admitido como decimoquinto miembro de la Comunidad y luego un equipo técnico de CARICOM efectuó estudios tendientes a proponer el calendario de la incorporación del país a la unión aduanera. Estos trabajos ya han sido concluidos y Haití debe ratificar el Tratado próximamente.

³² Esta limitación es especialmente fuerte en el caso de los países más pequeños que integran la OECO. Los aranceles sobre la importación, incluyendo a los aduanales, aportan cerca del 20% de los ingresos fiscales corrientes para el conjunto de los países de la OECO. No obstante, algunos como Jamaica y Santa Lucía han logrado paliar la merma de impuestos mediante reformas del sistema de impuestos directos y la conversión de medidas no arancelarias en aranceles. (CEPAL, 1999a y 1999b).

³³ En cuanto a la aplicación del arancel externo común, hay que considerar que existen cuatro listas de excepciones que permiten a los países aplicar tasas distintas al arancel común. La Lista A incluye las líneas arancelarias para las cuales, bajo el artículo 32 del anexo al mercado común, se ha permitido a los países suspender la aplicación del Arancel Externo Común por un período indefinido sujeto a revisión del consejo de CARICOM. Las tasas arancelarias aplicadas son menores a las del Arancel Externo Común. La Lista B, que según la OMC no es

A mediados de 2003, la Secretaría de CARICOM constató que algunos países miembros aún aplicaban tarifas, cargas impositivas discriminatorias y licencias a la importación de productos de origen comunitario.

Aranceles y medidas relacionadas

A abril de 2003, diez economías han implementado la fase IV del arancel externo común (Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago) ya que la mayoría de sus aranceles se encuentran entre los límites de 5% y 25% (véase Cuadro 27). Tasas mayores, de hasta 40%, se aplican a las importaciones de bienes agrícolas que cuentan con producción local, conforme al trato especial previsto para el sector en el arancel externo común. Este último nivel es notoriamente inferior al máximo consolidado para el sector agrícola ante la OMC, que es de 100%. El promedio simple del arancel se ubicaría en alrededor del 10%, aunque la protección efectiva aún puede alcanzar niveles relativamente altos debido al acentuado escalonamiento inherente a la estructura arancelaria.

En el caso de Antigua y Barbuda los aranceles para algunos productos se consolidaron a una tasa superior a 100%. Estos incluyen la cerveza, algunos alcoholes, la margarina y los plátanos. En el caso de Dominica algunas líneas arancelarias para los productos agrícolas se consolidaron en 150%. Los productos para los cuales Dominica no consolidó sus aranceles son aquéllos que se producen internamente. En el caso de Santa Lucía dos líneas arancelarias a cuatro dígitos no fueron consolidadas. Para algunos productos agrícolas el arancel es superior al 100%. En el caso de la manufactura existen 200 excepciones al arancel consolidado. Para estos productos el rango arancelario oscila entre 73%-220%. En el caso de San Cristóbal y Nieves algunos productos se consolidaron en tasas comprendidas en un rango entre 10% y 250% con un período de implementación de diez años para algunos productos. En el caso de San Vicente y las Granadinas existen excepciones al arancel consolidado con un rango arancelario de entre 107%-250%. Para la manufactura existen más de doscientas líneas arancelarias para los cuales las tasas arancelarias superan el 50%.

Pese a los progresos realizados en la aplicación del arancel externo común persisten obstáculos al libre comercio en el caso de algunos países. La Secretaría de CARICOM también señala trabas adicionales al comercio intrarregional tales como la existencia de gravámenes a la importación y equivalentes, impuestos internos y otras cargas fiscales discriminatorias, y licencias a la importación para bienes de origen intrarregional. A excepción de Surinam que aplica un impuesto de exportación a la madera, se han eliminado los impuestos a la exportación de bienes.

operacional, comprende concesiones especiales, bajo el artículo 32 del Anexo Al Mercado Común, para los países de la OECO y para Belice y les permite elevar su arancel en reconocimiento a sus particulares necesidades de desarrollo. Las tasas arancelarias son por lo general más elevadas que las estipuladas en el Arancel Externo Común. La Lista C contiene productos para los cuales el consejo de CARICOM ha acordado la aplicación de tasas arancelarias mínimas. Los países aplican de manera individual las tasas arancelarias respectivas. Los productos incluidos son considerados como muy sensibles desde el punto de vista de los ingresos fiscales (cigarrillos y bebidas alcohólicas) y permite a cada país fijar su propio tipo de arancel, sea *ad valorem* o específico. Por norma general, estos productos son gravados con aranceles muy altos. La Lista D autoriza a los miembros de la OECO y a Belice a suspender el arancel para productos adicionales, bajo el

Cuadro 27

PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM):
ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES
(En porcentajes)

Aranceles	Barbados	Guyana	Jamaica (1998)	Trinidad y Tobago (1998)	CARICOM (Promedios)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles <i>ad valorem</i> (2002)	SA ^a a seis dígitos 1996	SA ^b a seis dígitos 1996	SA ^b a seis dígitos 1996	SA ^b a seis dígitos 1996	Aproximadamente 4 000
Arancel promedio (1999)	16.5 (2002)	10.6	10.9	9.1	10
Arancel máximo (2002)	20-40 Aplica el AEC ^c	20-40 Aplica el AEC ^c	20-40 Aplica el AEC ^c	20-40 Aplica el AEC ^c	20-40 12 de los 15 países aplican el AEC ^c
Arancel mínimo (1999)	5	5	0	5	5 (0 Jamaica)
Consolidado (% de líneas)	98	< 100
Arancel agricultura (SA: 1-24)^b					
Consolidado	100	100	100.0	100.0	100
Aplicado	30	40	40	40	40
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^b					
Consolidado	70	50	50	50	50-70
Aplicado	16.4	25	25	20-30	20-30
Contingentes arancelarios	No se reportan hasta el comienzo de 2002	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan
Aranceles estacionales	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales			Zonas francas	Para industrias de exportación y zonas francas	Zonas francas Trinidad y Tobago Antigua y Barbuda, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, Sisan Vicente y las Granadinas, Jamaica y .
Concesiones arancelarias	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Jamaica, Trinidad y Tobago, 1999*; Países de la OECO 2001 y Barbados, 2002 serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Finger J. Michael, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a OECO: Organización de Estados del Caribe Oriental.

^b SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. En su defecto se utiliza la clasificación de la OMC.

^c AEC: arancel externo común.

^d Los demás aplican aranceles más altos que el AEC mediante sobretasas de hasta 16% y recargos por servicios aduaneros de hasta 5%.

artículo 32 del Anexo del Mercado Común, y la parte III permite a los países menos adelantados de CARICOM aplicar a los productos farmacéuticos tasas menores que el arancel.

Cuadro 27 (continuación)
**PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM): ARANCELES Y
 MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**
(En porcentajes)

Aranceles	Antigua y Barbuda (2001)	Dominica (2001)	Grenada (2001)	Santa Lucía (2001)	Neviscan Cristóbal y Nieves (2001)	San Vicente y las Granadinas (2001)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles <i>ad valorem</i>	4077	6333	6334	6368	6330	6237
Arancel promedio	14.5	13.1	11.2	10.1	11.5	14.9
Arancel máximo	70	200	40	70	70	40
Arancel mínimo	0	0	0	0	0	0
Consolidado (% de líneas)	100	>100	100	98	100	100
Arancel agricultura (OMC)^b						
Consolidado	100	100	100	100	100	100
Aplicado	19.6	22.9	21.0	20.6	14.2	24.6
Arancel manufacturas (OMC)^b						
Consolidado	50	50	50	50	70	50
Aplicado	14.5	12.5	10.5	9.4	11.4	10.1
Contingentes arancelarios	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Aranceles estacionales	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales	Régimen de concesiones temporarias Zonas Francas			Zonas Francas	Zonas Francas	Zonas Francas
Concesiones arancelarias	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia Ley de incentivos fiscales (1974) Ley de ayuda a los hoteles Ley de para empresas (1982)	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia Ley de Hoteles (1991) Ley de Incentivos fiscales (1973)	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia Esquemas de incentivos selectivos Ley de incentivos tributarios (1974) Ley de Ayuda a los hoteles (1954)	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia Esquemas de incentivos selectivos Ley de incentivos tributarios (1974) Ley de Incentivos a los hoteles (1996)	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia Esquemas de incentivos selectivos Ley de incentivos tributarios (1974) Ley Incentivos a los hoteles (1966, 1991)	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia Esquemas de incentivos selectivos Ley de incentivos tributarios (1982, 1987) Ley de ayuda a los hoteles (1988)

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Jamaica, Trinidad y Tobago, 1999*; Países de la OECO 2001 y Barbados, 2002 serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Finger J. Michael, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a OECO: Organización de Estados del Caribe Oriental.

^b SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. En su defecto se utiliza la clasificación de la OMC.

^c AEC: arancel externo común.

^d Los demás aplican aranceles más altos que el AEC mediante sobretasas de hasta 16% y recargos por servicios aduaneros de hasta 5%.

Por otra parte, la política arancelaria de los países no contempla la aplicación de contingentes arancelarios ni de aranceles estacionales, mientras que los regímenes especiales y las concesiones arancelarias se limitan a la importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y zonas francas, y a los pocos acuerdos de integración suscritos por los países.³⁴

En cambio, donde la política comercial de los países de CARICOM se distancia claramente de la de los países de América del Sur, es en el tratamiento preferencial dado a algunos rubros agropecuarios, que continúan

recibiendo protección adicional merced a programas de precios mínimos, gravámenes variables en algunos casos, licencias, cuotas de importación y prohibiciones. Prácticamente todos los países hacen uso de uno o más de estos mecanismos para controlar, limitar o impedir la importación de un conjunto de productos de la canasta básica que compiten con la producción local. Se trata de productos como el azúcar, el arroz, los aceites comestibles,³⁵ el maní y las carnes de ganado y aves de corral, que de este modo pueden recibir una fuerte protección, la que incluso se extiende a importaciones procedentes de la misma CARICOM (véase el Cuadro 28). En este sentido, las medidas aplicadas a la importación de ciertos rubros agropecuarios muestran bastante semejanza con las utilizadas por algunos países centroamericanos que ofrecen una protección discrecional a un sector que tiene implicaciones sociales, dada la alta presencia de la agricultura de subsistencia. Motivos de seguridad alimentaria también parecen incidir en la decisión de proteger algunos cultivos (aceites comestibles, leche, maíz, arroz) en el caso de los países caribeños. También los países cuentan con medidas para la restricción de importaciones de otros miembros de la comunidad.³⁶

La aplicación de esas medidas responde en parte a que los países prácticamente no han hecho uso de medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia, a pesar de contar con normas comunitarias en estas materias.³⁷ De hecho, tan sólo dos de los países cuentan con un régimen moderno de medidas *antidumping* y éste ha sido utilizado sólo una vez por Barbados. La continuada aplicación de licencias, cuotas y aranceles variables a la importación y la ausencia de medidas de protección contingente constituirían pruebas de la necesidad de seguir modernizando la políticas comerciales de los países.³⁸

³⁴ En el último informe de política comercial de Barbados (2002) se señala que las autoridades planeaban introducir contingentes arancelarios en el primer trimestre de 2002.

³⁵ La Comunidad cuenta desde sus inicios con un régimen especial para los aceites comestibles, destinado a proteger la producción local de copra que permite a los países miembros exceptuar su importación de los compromisos de libre intercambio.

³⁶ El Tratado de Chaguaramas que dio origen a CARICOM estipula un régimen de salvaguardias que los países pueden invocar con respecto a importaciones provenientes de otros países miembros. El artículo 28 del Anexo del Mercado Común permite a un Estado miembro introducir restricciones cuantitativas con el objetivo de proteger su balance de pagos. El artículo 29 otorga esta misma facultad si una industria tropieza con grandes dificultades debido a una reducción sustancial de la demanda interna o al aumento de las importaciones desde otros Estados miembros, como resultado del establecimiento del Mercado Común. Finalmente, la sección 3.1 del artículo 56 estipula salvaguardias especiales que favorecen a los países menos avanzados. No se dispone de información sobre el uso reciente de estas medidas. El Protocolo VIII sobre normas de competencia, *dumping* y subsidios enmienda el Tratado original, al redefinir estas materias. Ha sido firmado por 11 países miembros que han declarado su aplicación provisional.

³⁷ Véase nota de página anterior.

³⁸ Con respecto a esto último, una publicación del Banco Mundial de finales de la década de los noventa estima que las políticas comerciales de CARICOM, en su actual configuración, no conducen a incrementos de la productividad, sino que brindan protección a intereses particulares. La publicación critica en especial el alto nivel y la gran dispersión de los aranceles y el considerable uso de restricciones cuantitativas y de licencias discrecionales. Agrega que los países puedan lograr una significativa liberalización mediante la eliminación de las restricciones no arancelarias, sin que ello implique la pérdida de ingresos fiscales (Finger, Ng y Soloaga, 1998, pp. iii y iv).

Cuadro 28
**PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM):
 MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**

Tipo de medidas	Barbados	Guyana	Jamaica	Trinidad y Tobago
CONTROL DE PRECIOS				
Precios mínimos	Franja de precios: lácteos, azúcar, harina de maíz, arroz, aceite comestible	No se reportan	No se reportan	Solo azúcar (mercado interno)
Gravámenes variables	Los recargos a la importación por arancelización deben ser eliminados.	No se reportan	No se reportan	Hay recargos sobre 15 productos agrícolas de producción local (75% sobre el azúcar refinado)
Medidas <i>antidumping</i> y derechos compensatorios	No ha notificado a la OMC medidas adoptadas en virtud de disposiciones sobre derechos <i>antidumping</i> o compensatorios.	No tiene régimen	Está adaptando régimen existente a la OMC ^b . No se aplicaron nunca	Tiene ley de 1995. Se aplicó sólo una vez (queso <i>cheddar</i> de Nueva Zelanda)
Salvaguardias	Barbados no tiene legislación sobre salvaguardias	No se reportan	No tiene ley. No se aplicaron nunca.	No se aplican
Medidas de control cuantitativo	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Licencia automática		24 categorías de productos, desde cualquier origen (agropecuarios y limitaciones fitosanitarias)		
Licencias no automáticas	Desde CARICOM: 24 (productos agropecuarios). Desde otros países: 25 (productos agropecuarios y vehículos)	Para petróleo y productos agropecuarios	Licencias (39) para lácteos, vehículos y químicos	Desde CARICOM: 26 (agropecuarios). Además para los productos en la lista negativa de CARICOM
Cuotas de importación	Manzanas, arroz, azúcar, frutas en lata, arroz, maní, goma de mascar, todas para proteger la producción nacional	No	No	Sólo al ganado
Prohibiciones a importaciones	Cítricos, banano verde, copra, maíz, aparentemente con fines fitosanitarios	Sólo los por razones de seguridad (no significativo)	Azúcar (con licencia)	No significativo
Contingentes de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de la Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe* (AEC), tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Michael Finger, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito; Organización Mundial del Comercio (OMC), *Jamaica, 1999*; y *Trinidad y Tobago, 1999*, Barbados 2002 y Países Miembros de las OECO, 2001, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.

^b OECO: Organización de Estados del Caribe Oriental.

Cuadro 28
PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM):
MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES
 (Continuación)

Tipo de medidas	Antigua y Barbuda	Dominica	Granada	Sta. Lucía	San Cristóbal y Nieves	San Vicente y las Granadinas
CONTROL DE PRECIOS						
Precios mínimos	Controles de precios se aplican sobre un conjunto de productos de acuerdo con la Orden de Control de Precios de 1967.	Se aplica a 43 productos entre los que incluyen materiales de construcción, alimentos, productos derivados del petróleo y cemento.	Se aplican controles de precios a una serie de productos incluyendo alimentos, productos farmacéuticos y, vestuario.	No se reportan	Se aplican controles de precios a una gran lista de productos incluyendo comestibles, productos, manufacturados y combustible.	Existen controles de precios para un centenar de productos incluyendo alimentos, productos farmacéuticos, vehículos automotores y petróleo.
Gravámenes variables	No se reportan	No se reportan.	No se reportan.	No se reportan.	No se reportan.	No se reportan.
Medidas antidumping y derechos compensatorios	No hay régimen antidumping o de derechos compensatorios	Existe una legislación. No se ha aplicado.	Existe una legislación. No se ha aplicado.	Existe una legislación. No se ha aplicado desde que Sta. Lucía es miembro de la OMC (1995).	Existe una legislación. No se ha aplicado.	Existe una legislación. Se ha aplicado en 1999.
Salvaguardias	No hay régimen de salvaguardias	No tiene legislación.	No tiene legislación. Puede aplicar este tipo de medidas bajo el artículo 29 del tratado de CARICOM.	No tiene legislación. Pero la aplicación de este tipo de medidas se regula bajo el artículo 29 del tratado de CARICOM en el caso de un producto.	No tiene legislación. Puede aplicar este tipo de medidas bajo el artículo 29 del tratado de CARICOM. b)	No tiene legislación. Puede aplicar este tipo de medidas bajo el artículo 29 del tratado de CARICOM.
Medidas de control cuantitativo	Existe un control cuantitativo sobre algunas importaciones agrícolas.	Se aplican con base en el artículo 56 de CARICOM y a consideraciones de salud, seguridad y medio ambiente.	Se aplican control de importaciones a una serie de productos agrícolas. Algunos controles se aplican sobre la base del artículo 56 de CARICOM. También se establecen controles por razones de salud, seguridad y medio ambiente.	Se aplican con base al artículo 56 de CARICOM y a consideraciones de salud, seguridad y medio ambiente.	Se aplican con base en el artículo 56 de CARICOM. Existen límites cuantitativos para algunos productos agrícolas. c	Se aplican restricciones cuantitativas con base en el artículo 56 de CARICOM a productos procedentes de países no-miembros de la OECO a excepción de Belice
Licencia automática	Existen requisitos de licencia para una gama de productos. Un a parte de estos requiere licencia cuando el producto es importado de un país que no es miembro de la OECO.	Existen tres grupos de bienes sujetos a licencias: bienes importados de países no pertenecientes a CARICOM; bienes importados de países no miembros de la OECO a excepción de Belice; finalmente los bienes sujetos a control de precios también requieren licencias.	Las licencias automáticas se aplican a productos para los cuales no hay restricción cuantitativa.	Se requieren licencias para un número de productos. Se distinguen entre los productos procedentes de países no-miembros de CARICOM, los productos procedentes de las paises miembros de la OECO y CARICOM, y los productos procedentes de países miembros de CARICOM y no miembros de la OECO.	Se requieren licencias para un número de productos procedentes de países que no son parte de CARICOM y para productos procedentes de países no miembros de la OECO a excepción de Belice.	Se requieren licencias de importación para una serie de productos procedentes de países no miembros de CARICOM.
Licencias no automáticas	Se aplican bajo el artículo 56 de CARICOM.	No se aplican a partir de 2001	Se aplican a algunos productos sujetos a restricciones cuantitativas y procedentes de países no-miembros de CARICOM y de los países mas desarrollados de CARICOM.	Se aplican entre otros a productos procedentes de países de CARICOM y que están sujetos a restricciones de importación.	Se aplican en algunos casos dependiendo de las condiciones de la demanda y la producción.	Se aplica a algunos productos procedentes de países no miembros de la OECO a excepción de Belice y dependen de la disponibilidad de cuotas de importación.
Cuotas de importación	Se aplican fuera de CARICOM a productos seleccionados dependiendo de las condiciones de demanda y de producción.	No se aplican	Se aplican dependiendo de las condiciones de la demanda y la producción.	Se aplican en algunos casos dependiendo de las condiciones de la demanda y la producción.	Se aplican en algunos casos dependiendo de las condiciones de la demanda y la producción.	Se aplican salvaguardias bajo la forma de cuotas de importación en el caso de dos productos.
Prohibiciones a importaciones	Prohibiciones se aplican a algunos productos por razones de salud, seguridad y de medio ambiente.	Prohibiciones se aplican a algunos productos por razones de salud, seguridad y de medio ambiente	Prohibiciones se aplican a algunos productos por razones de salud, seguridad y de medio ambiente. También se aplican prohibiciones a la importación de algunas especies de pescado.	Prohibiciones se aplican a algunos productos por razones de salud, seguridad y de medio ambiente	Prohibiciones se aplican a algunos productos por razones de salud, seguridad y de medio ambiente	Se prohíbe la importación de algunos productos por razones de salud, seguridad y de medio ambiente. También se prohíbe la importación de jet skis y bicicletas acuáticas.
Contingentes de importación						

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de la Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe* (AEC), tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Michael Finger, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito; Organización Mundial del Comercio (OMC), *Jamaica, 1999; y Trinidad y Tobago, 1999*, Barbados 2002 y Países Miembros de las OECO, 2001 serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.

^a OECO: Organización de Estados del Caribe Oriental.

b. San Cristóbal y Nieves también ha notificado que se reserva el derecho de utilizar el mecanismo de salvaguardia transitoria bajo el artículo 6 contemplado en el Acuerdo sobre Textiles.

c. Los controles cuantitativos del artículo 56 están permitidos hasta el año 2005.

Acontecimientos recientes

Como ya se adelantó, a partir de 1997 se redactó una serie de protocolos de enmienda del Tratado de Chaguaramas, que dio origen a CARICOM. La aplicación de algunos de ellos hará posible una apertura mucho mayor de los países al comercio y las inversiones de otros miembros de la Comunidad. El Protocolo II, en cuya aplicación se ha avanzado más, permitirá plenamente a los ciudadanos de los países miembros de CARICOM establecer empresas, prestar servicios y movilizar capital sin restricciones dentro de la subregión. La mayor integración de los mercados de factores, que probablemente traerá aparejada la aplicación de este protocolo, facilitará una mejor asignación de recursos en el Caribe y reforzará la capacidad de los países para absorber impactos externos y responder a éstos con mayor eficacia. Otros protocolos de importantes consecuencias para el comercio y las inversiones en la subregión son el Protocolo III sobre política industrial, el Protocolo IV sobre política comercial, el Protocolo V sobre política agrícola, el Protocolo VII sobre países, regiones y sectores desaventajadas, el Protocolo VIII sobre normas de competencia, *dumping* y subsidios, y el Protocolo IX sobre solución de controversias. Todos ellos pueden ser un gran aporte a la política comercial de CARICOM e influir positivamente en sus políticas externas, en la medida que van entrando en funcionamiento.³⁹

Los países pequeños de CARICOM, que conforman la OECS, han avanzado más lentamente hacia la instrumentación de las reformas comerciales. Los miembros de la OECS temen que una mayor apertura de sus economías pueda hacer peligrar la supervivencia de las pocas industrias con que cuentan. Además, el sistema tributario de los países de la OECS sigue dependiendo en gran medida de los impuestos indirectos, sobre todo de los aplicados al comercio y transacciones internacionales, los cuales representaron en 2001 el 45% de los ingresos corrientes.

En la XXI Reunión de la Conferencia de Jefes de Gobierno de CARICOM (San Vicente y las Granadinas, julio de 2000), los gobernantes afirmaron que el marco legal básico del mercado único de esta agrupación estaría completado hacia fines de 2000, siendo luego extendido el plazo a 2005 cuando todos los protocolos se integrarían al tratado revisado. Resolvieron también que en ese mismo lapso todos los países miembros firmarían el acuerdo que establece la Corte de Justicia del Caribe. Con respecto a las negociaciones en el ALCA, los Jefes de Estado confirmaron la importancia de seguir presentando una posición unificada por medio de la Maquinaria Regional de Negociación (*Regional Negotiating Machinery*) y de asegurar que no se diluyeran los tratamientos favorables de que gozan actualmente los países del Caribe. Este mecanismo es único en el hemisferio y, juntando los escasos recursos de que la región dispone, se ha tornado en un instrumento muy útil para alcanzar resultados mejores en las negociaciones comerciales con terceros, como ocurrió en el caso de la gestión del Acuerdo de Cotonou (véase el próximo capítulo).

En la XXII Reunión de la Conferencia de Jefes de Gobierno de CARICOM (Nassau, Bahamas, julio de 2001) los mandatarios reiteraron su apoyo permanente a los objetivos de la AEC y la importancia que la Comunidad

³⁹ Información reciente indica que el Protocolo II ha sido firmado por todos los países miembros y se encuentra en aplicación provisional. Lo anterior comprende la negociación de programas realistas para remover las restricciones que fueron notificadas. El Protocolo IV ha sido firmado por 13 de los países miembros e igualmente se encuentra en aplicación provisional. Los demás protocolos mencionados se encuentran en una situación parecida, en el sentido de que han sido firmados por prácticamente todos los países que han declarado su aplicación provisional.

asigna a la AEC como una entidad geopolítica y como medio para la cooperación funcional en el Caribe. Congratularon a las diversas instancias que habían colaborado en completar la revisión del Tratado de Chaguaramas que ahora integra los nueve protocolos, previendo la libre movilidad de personas, capitales y servicios y el derecho al establecimiento. Igualmente, se comprometieron a ajustar las respectivas legislaciones nacionales al nuevo marco legal comunitario.

En la XIII Reunión de la Conferencia de Jefes de Gobierno de CARICOM (Georgetown, Guyana, julio de 2002) Haití depositó el instrumento para su adhesión al grupo, y las Islas Caimán se transformaron en el cuarto miembro asociado de CARICOM. Los Jefes de Estado acordaron tomar las medidas necesarias para inaugurar la Corte de Justicia del Caribe para el año 2003. Los problemas más recientes de CARICOM se centran en la adecuación de los mecanismos regionales para enfrentar la desaceleración económica que ha sufrido la región debido, en parte, al estancamiento del sector turístico.

En la XIV Reunión Intersesional de Jefes de Gobierno de CARICOM (Puerto España, Trinidad y Tobago, febrero de 2003) los mandatarios reconocieron que la fecha límite para establecer el Mercado y Economías Común debería ser, en principio, el año 2005, que coincidiría con la esperada entrada en vigor del ALCA. Entre otros asuntos, también se abordaron las modalidades de capitalización de la Corte de Justicia del Caribe, el tema de la revitalización regional a través del establecimiento del fondo de estabilización y la transformación económica regional, y las consecuencias negativas que podrían tener la supresión o reducción de las preferencias que confiere el protocolo del azúcar y los acuerdos preferenciales con respecto al azúcar para las exportaciones de CARICOM.

En resumidas cuentas, se pueden observar tres intereses predominantes entre los países de CARICOM: avanzar hacia la profundización del proceso de integración, hacia su ampliación, y hacia el mejor aprovechamiento del poder negociador de la Maquinaria Regional de Negociación. Las diferentes prioridades de los países individuales están influidas por sus distintas percepciones acerca de las posibilidades que ofrecen la globalización y la apertura de los países, que tienen como corolario la adopción de diferentes velocidades para aplicar los acuerdos del mercado y economía únicos.

2. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) ha definido la integración en Centroamérica como un proceso que está en el límite entre una zona de libre comercio perfeccionada y una unión aduanera imperfecta. En principio rige el libre comercio en lo tocante a los bienes originarios, aunque persisten importantes restricciones arancelarias y no arancelarias.

Aranceles y medidas asociadas

Al formar una unión aduanera, sus países miembros se comprometen a aplicar un arancel externo común y a liberalizar el comercio mutuo. Tal como ocurrió con los otros esquemas subregionales de integración, en la primera mitad de los años noventa el acuerdo de integración centroamericano logró avances significativos en la instauración de una unión aduanera entre sus miembros y en la consecuente reactivación del comercio intrasubregional. Así, a mediados de 1993 se aprobó el nuevo Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) cuya

estructura definitiva contempla un nivel mínimo de 0% para bienes de capital y materias primas, una tasa de 5% para bienes intermedios no producidos en la región y de 10% para bienes intermedios y bienes de capital con producción, y una tasa máxima de 15% para los bienes finales (véase el cuadro 29). Posteriormente, los países tomaron la decisión de adoptar calendarios individuales de desgravación arancelaria, con el objeto de hacerlos converger en un arancel externo común a fines de 2000.

Sin embargo, el impulso se diluyó en la segunda mitad de la década y se produjeron atrasos en los programas nacionales debido a razones de índole fiscal (caso de Costa Rica) o porque algunos países seguían aplicando sobretasas. Así, los países aplicaron de manera diferenciada el calendario de desgravación, tanto en su velocidad como en sus metas de techo y piso. Además se autorizó a Guatemala y El Salvador a aplicar un calendario de desgravación distinto para los textiles, confección, calzado y llantas fijando llegar al derecho arancelario de importación meta en 2005 y 2002 respectivamente (5% para hilados, 10% para tejidos, 15% para confección, calzado y llantas).

Excluyendo las excepciones mencionadas y los productos arancelizados resultantes de los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay,⁴⁰ todos los países centroamericanos han logrado, mediante calendarios de desgravación distintos, llegar a las metas establecidas (0% de piso y 15% de techo). El último en establecer las metas fue Honduras, que adoptó el techo arancelario del 15% sobre bienes finales a partir de diciembre de 2000 y de 0% para bienes de capital no producidos en la región a partir del primer trimestre de 2002. Nicaragua equiparó su techo arancelario en 15% para los bienes finales, a la vez que eliminó el arancel temporal de protección para los bienes intermedios y bienes de capital no producidos en Centroamérica.⁴¹

No obstante, hay que tener en cuenta que los países centroamericanos no siempre aplican el mismo código aduanero, lo que debilita la Unión Aduanera Centroamericana. Esto implica que el mismo producto puede estar gravado a distintas tasas arancelarias en los distintos países de la región. Guatemala y El Salvador aplican el CAUCA III (2000 y 2002 respectivamente); Costa Rica y Nicaragua usan el CAUCA II (1993); Honduras aplica su legislación nacional. No obstante, se ha avanzado en establecer la uniformidad arancelaria. En diciembre de 2002 el Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano aprobó el Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano III (RECAUCA).

La puesta en práctica del arancel externo común ha ido acompañada del progresivo perfeccionamiento del libre comercio entre los países centroamericanos. La lista de productos para los cuales no existe libre comercio se incluye en el Anexo A del código arancelario centroamericano. A la fecha, los productos originarios de la región para los cuales no existe libre comercio para los cinco países Centroamericanos son café sin tostar y azúcar de caña.

⁴⁰ El segundo y tercer protocolo al Convenio Arancelario y Aduanero Centroamericano permiten aplicar un arancel superior al 100% para los productos agropecuarios arancelizados. Costa Rica consolidará su universo arancelario para los productos agropecuarios a un tipo máximo de 45% a partir de un arancel básico de 55%. La desgravación empezó en 1995 y terminará en 2004. El Salvador ratificó la consolidación que tenía vigente desde 1995 para los productos agropecuarios al 40%. Guatemala consolidará los derechos arancelarios sobre productos agropecuarios a una tasa de 40% partiendo del 45%. La consolidación se hará efectiva en 2004. De igual manera Nicaragua consolidó su universo arancelario a una tasa de 40% a partir de 2004. La desgravación se inició en 1995 a partir de un arancel máximo del 60%. Finalmente Honduras asumió los compromisos de consolidación arancelaria en las negociaciones de adhesión a la OMC. Estos se centran en la adopción de un derecho arancelario del 35% a partir de 1995.

⁴¹ Presidencia de la República de Nicaragua. Decreto No 051-2001 (Abril 2001). Modificación de los derechos arancelarios a la importación (DAI) y eliminación del Arancel Temporal de protección (ATP) para los bienes intermedios y de capital no producidos en Centroamérica. Según SIECA (2003), el arancel centroamericano tiene armonizado el 77% de los rubros que integran la Parte I del Arancel.

Existen restricciones bilaterales al comercio para café tostado, alcohol etílico, derivados del petróleo y bebidas alcohólicas destiladas.⁴²

No obstante - debido, en parte, a desacuerdos entre los países - se han impuesto en ocasiones determinadas barreras arancelarias y no arancelarias al intercambio de productos “sensibles” entre los países. A modo de ejemplo, El Salvador prohibía las importaciones de productos lácteos y derivados de acuerdo a medidas sanitarias. Nicaragua impuso en 1999 un derecho *antidumping* provisional *ad-valorem* equivalente al 46%, sobre el valor CIF, por un período de cuatro meses a las importaciones de confites procedentes de Honduras. También en 2002 Nicaragua impuso un arancel del 35% a mercancías originarias de Honduras. En 2003, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua seguían aplicando algunas medidas contrarias al comercio intrarregional.⁴³ En cuanto a las salvaguardias, el MCCA establece la imposibilidad de aplicar medidas de salvaguardia, ya sean bilaterales o globales, entre sus Estados miembros.⁴⁴

En cuanto a la normativa regional, los países centroamericanos han adoptado una serie de reglamentos que permiten adecuarla a las reglas de comercio multilateral de la OMC. Entre éstos destacan el de medidas de normalización, metrología y procedimientos (1999); el de medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios (1999); el reglamento sobre el origen de mercancías (1998); el reglamento sobre prácticas desleales de comercio (1995); el reglamento sobre medidas de salvaguardia (1996). En la actualidad el Protocolo al Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial (Marcas, Nombres Comerciales y Expresiones o Señales de Propaganda) elaborado en 1999, y que deroga al Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial (Invenciones y Diseños Industriales, 1998) se encuentra en proceso de ratificación.

Como se indica en el Cuadro 29, el arancel máximo de los cinco países coincide, con las debidas excepciones, con el techo acordado para el arancel externo común (15%). También han consolidado sus tarifas máximas ante la OMC en el intervalo entre 35% y 45%, aunque en los casos de Costa Rica y Guatemala estas tarifas máximas se harán efectivas en el año 2004.

La apertura de las economías centroamericanas también se evidencia en la eliminación o simplificación que han efectuado con respecto a las demás medidas relacionadas con los aranceles que afectan a las importaciones, como son los contingentes arancelarios, los aranceles estacionales y los regímenes especiales. Los países centroamericanos aplican contingentes arancelarios respecto de unos pocos productos agropecuarios, sea porque ocupan un lugar importante en la canasta de alimentos básicos de la población, o porque están expuestos a una competencia externa intensa, como son las carnes de vacuno y de aves de corral, el trigo, el maíz, el azúcar, el arroz,

⁴² En 1999 se excluyó el petróleo del Anexo A del Tratado de Integración Económica. También se establecieron los regímenes especiales bilaterales para el comercio de los cinco productos citados. Véase la Resolución No. 44-99 (COMIECO-XIII, septiembre 1999). El COMIECO es el Consejo de Ministros de Integración Económica. Se encarga de la coordinación, armonización, convergencia y unificación de las políticas arancelarias del MCCA. Véase, Estado de la Situación de la Integración Centroamericana hasta marzo 2003. SIECA. (www.sierca.org.gt).

⁴³ Véase el documento las medidas contrarias al libre comercio (5 de mayo de 2003) publicada por los países centroamericanos. Véase Página de Internet del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (www.comex.go.cr).

⁴⁴ No obstante Costa Rica ha introducido medidas de salvaguardia especial en 1999 que siguieron vigentes durante el año 2000. Estas medidas afectan a productos agrícolas: frijol negro, arroz en granza descascarillado y semiblanqueado o pulido. Dichas medidas fueron notificadas a la OMC (G/AG/N/CRI/11, octubre de 2000). Nicaragua también impuso salvaguardias en 1999 elevando los aranceles a las importaciones de maíz amarillo al 30%, de arroz en granza originario de países miembros y no miembros de la OMC a 35% y 45% respectivamente, de arroz oro originario de países miembros de la OMC a 45% y de sorgo a 30%. En mayo de 2000 se modificaron (Acuerdo Ministerial No 026-2000) los aranceles del arroz en granza originario de países miembros y no miembros de la OMC a 55% y 65% respectivamente.

el aceite, productos lácteos y los frijoles. Ninguno de los cinco países aplica aranceles estacionales, mientras que los regímenes especiales que implican rebaja o exención de aranceles se aplican a la importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y para la producción en zonas francas. Tal como ocurre en los demás esquemas de integración, las concesiones arancelarias suelen concentrarse en el tratamiento otorgado a los países con los cuales se han celebrado acuerdos de integración, aunque en el caso de Centroamérica estas concesiones están menos difundidas que en los países suramericanos.

Cuadro 29
PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA):
ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES
(En porcentajes)

Aranceles	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua (1998)	MCCA (promedios)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
N° de aranceles <i>ad valorem</i>	7926	5 989	5978	5 913	6 235	5 971
Arancel promedio	7.2	7.4	6.9	7.1	5.1	6.7
Arancel máximo	15 (180)	15 (40)	15 (40)	15 (70)	15 (30,50,55,190) ^a	78.2
Arancel mínimo	0	0	0	0	0	0
Consolidado (% de líneas)	100	< 100
Arancel agricultura (SA: 1-24)^b						
Consolidado	45 (en el año 2 004)	47	40	40 (2 004)	45
Aplicado	9.8 (CIU)	12	10.2	15
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^b						
Consolidado	45 (2 004)	37	40(2 004)	35	40	39.4
Aplicado	6.8 (CIU)	6.7	16.0	10
Medidas vinculadas a aranceles						
Contingentes arancelarios	Si, sólo para productos con acceso mínimo comprometido	Queso	Carnes, manzanas, trigo y su harina, maíz, arroz, azúcar	No aplica	Maíz, carnes, leche, frijol, arroz, sorgo, aceite, azúcar	Algunos productos agrícolas. Nicaragua y Guatemala
Aranceles estacionales	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión permanente de impuestos para zonas francas	Concesiones tarifarias para importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas
Concesiones arancelarias	Acuerdos MCCA ^c , México	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c , México y Panamá	Acuerdos MCCA ^c . Costa Rica y Nicaragua tienen acuerdos con México

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Costa Rica, 1995 y 2001; El Salvador, 1997 y 2003; Guatemala 2001 y Nicaragua, 1999*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Finger J. Michael, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a Nicaragua terminó su programa de convergencia en julio de 1999. Está autorizado para aplicar temporalmente tarifas más bajas sobre bienes no producidos en el país. Aplicará además hasta 2001 sobretasas temporales de hasta 20% a 33 posiciones con producción nacional (16% del universo).

^b SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes.

^c MCCA: Mercado Común Centroamericano.

Precios mínimos y gravámenes variables

En el ámbito del MCCA, las leyes y prácticas que prevalecen en esta materia se fueron simplificando en los últimos años. Los precios mínimos se aplican escasamente, con la excepción de Honduras, donde aún tienen vigencia dentro del sistema de bandas de precio de algunos productos agrícolas. Costa Rica aplica un precio mínimo tan sólo al banano y a la madera no industrializada. Guatemala aplica precios mínimos a los automóviles, ropa usada, partes de aves de corral y trigo. Al mismo tiempo, ningún país reporta el uso de gravámenes variables, aunque es probable que se apliquen en el mencionado sistema de franjas de precio (véase el Cuadro 30).

Medidas antidumping y de derechos compensatorios, y salvaguardias

Asimismo, el MCCA cuenta con dos reglamentos comunes: uno relativo a las medidas para oponerse a las prácticas desleales, y otro referido a la aplicación de medidas de salvaguardia. Ambos reglamentos tienen vigencia legal en los cinco países, pero sólo Nicaragua y El Salvador parecen haber hecho uso de ellos, y en contadas ocasiones. Los países también aplican el reglamento de los Acuerdos de Subsidios y Derechos Compensatorios y de Salvaguardia de la OMC.

Medidas de control cuantitativo

Ninguno de los cinco países miembros aplica licencias automáticas ni cuotas a la importación. Las licencias no automáticas pueden ser invocadas en el caso de productos aún no sujetos al régimen de libre comercio centroamericano.

Cuadro 30
PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA):
MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Control de precios					
Precios mínimos	No se reportan	No aplica	No aplica	Productos incluidos en el sistema de bandas de precios	No aplica
Gravámenes variables	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan
Medidas <i>antidumping</i> y compensatorias	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a
Salvaguardias	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia ^b
Medidas de control cuantitativo	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Licencia automática	No aplica. El único sistema de licencias de importación es el relacionado con la administración de contingentes arancelarios.	No aplica. El único sistema de licencias de importación es el relacionado con la administración de contingentes arancelarios.	No aplica	No aplica	No aplica
Licencias no automáticas	Sólo para administrar los compromisos de acceso mínimo para ciertos productos agrícolas	Se requieren licencias para un número limitado de productos sujetos a controles de importación en el Mercado Común Centroamericano.	No aplica	No aplica	Azúcar desde todos los orígenes y harina de trigo y alcohol etílico desde el MCCA
Cuotas de importación	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	Sólo en Acuerdo sobre la Agricultura
Prohibiciones a importaciones	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)
Contingentes de importación	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Costa Rica, 1995 y 2001; El Salvador 1997 y 2003; Guatemala 2001 y Nicaragua, 1999*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Michael Finger, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a Ningún país aplica medidas *antidumping* y compensatorias, salvo Nicaragua, que en julio de 1988 inició una investigación contra el acero para la construcción proveniente de Costa Rica. En el caso de El Salvador, la legislación incorpora el acuerdo sobre la implementación del artículo VI del GATT y el acuerdo sobre subsidios y medidas compensatorias.

^b Nicaragua aplica salvaguardias a 24 posiciones, entre ellas café, azúcar, harina de maíz, cerveza y tabaco. El Salvador aplica también la legislación del acuerdo de salvaguardias de la OMC. El Salvador ha iniciado tres investigaciones sobre salvaguardias en el marco de la regulación Centroamericana.

Acontecimientos recientes

Los presidentes de los países que integran el Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) suscribieron el 2 de mayo de 2000 una Declaración Trinacional y un plan de acción tendientes a perfeccionar la unión aduanera constituida por estos países. Mediante estos instrumentos acordaron la consolidación inmediata de sus aranceles a terceros, la aplicación conjunta de la cláusula de salvaguardia regional a aquellos rubros cuyos aranceles se hubieran consolidado, y la pronta identificación y eliminación de las barreras no arancelarias que afectan el intercambio mutuo. Acordaron asimismo suscribir en un futuro próximo un tratado de servicios, adoptar medidas para el fomento y la protección de las inversiones recíprocas, e instaurar un mecanismo de procedimientos administrativos de solución de controversias.

Diferencias entre los países en cuanto a la orientación de sus políticas comerciales y su correspondiente compromiso con el proceso de integración han derivado en que algunos decidieran adelantarse en la formación de la unión aduanera, como quedó de manifiesto por la formación de una unión aduanera bilateral entre El Salvador y Guatemala. Mediante dicho acuerdo, ambos firmantes se comprometieron a adoptar un arancel único y también

pactaron la desaparición de las aduanas entre los dos países; igualmente, negociarán como un único socio comercial frente a terceros. Recientemente, Honduras, Nicaragua y posteriormente Costa Rica se adhirieron a dicha unión aunque Nicaragua tiene que depositar el consenso para la unión aduanera. Paralelamente al proceso de unión aduanera se estableció además que las salvaguardias a las que se refiere el artículo 26 del convenio arancelario y aduanero centroamericano se aplicarían únicamente de manera conjunta. Como señalado anteriormente, el arancel centroamericano tiene armonizado, en la actualidad, cerca del 77% del universo arancelario de la Parte I del arancel. La Parte II está compuesta por 1.393 rubros, representando el 23% del universo arancelario.⁴⁵ Los rubros que aún no están armonizados se hallan en la parte III y la parte II B.⁴⁶ Según el plan de acción centroamericano (24 marzo de 2002) todos los rubros deberían estar armonizados a finales de 2003. La unión aduanera persigue el libre comercio de bienes y servicios, la adopción de un arancel externo común, una administración aduanera y política comercial comunes, una normativa comercial uniforme, y un mecanismo para recaudar, administrar y distribuir los ingresos tributarios entre sus respectivos miembros. Como señalado anteriormente, los países centroamericanos aprobaron la adopción del Código Aduanero Centroamericano (CAUCA, junio de 2002). El código y su respectivo reglamento (RECAUCA) ha entrado en vigor para El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

En el bienio 2001-2002 los países avanzaron en el perfeccionamiento del mercado común centroamericano. En octubre de 2001, el Consejo de Ministros de la Integración Económica de Centroamérica, acordó hacer publicas las medidas contrarias al libre comercio intrarregional. Las negociaciones del Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios entre los países de Centroamérica concluyeron en marzo de 2002, lo que permitió añadir el comercio de servicios a la normativa que regula el libre comercio en Centroamérica. También se avanzó en las negociaciones tendientes a la aprobación del Tratado Centroamericano sobre Solución de Controversias Comerciales. A este respecto los países suscribieron (27 de febrero de 2002) una enmienda al artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa según la cual las diferencias que surjan en los países al interior del Subsistema de Integración Económica son sometidas a un mecanismo de solución de controversias. El Consejo de Ministros de la Integración establece este mecanismo y sus decisiones son vinculantes para los países involucrados. Dicha enmienda entró en vigencia en Costa Rica, El Salvador y Guatemala, y se espera que entre en vigencia para Honduras y Nicaragua. Ambos países deben aún depositar su instrumento de ratificación.⁴⁷

En lo referente a las relaciones extrarregionales, los países centroamericanos han seguido la senda de la apertura y la promoción de exportaciones, iniciando -y en algunos casos cerrando - negociaciones de libre comercio con distintos países: Chile (2002), México (1995, 1997 y 2001), Panamá (2002), República Dominicana (2001) y más recientemente Estados Unidos. Los acuerdos con Chile, México, y República Dominicana han entrado en vigor. El acuerdo con Panamá ha sido aprobado y está en proceso de ratificación. El acuerdo con Estados Unidos está en proceso de negociación en la cuarta ronda de negociaciones (Guatemala, mayo de 2003). A nivel de país individual,

⁴⁵ En relación a la Parte II, un estudio de la SIECA (2003) afirma: "Si a este número (23% del total del universo arancelario que forma parte de la parte II) le quitan los rubros que tienen fijado una tarifa meta en los que los tres países están aplicando un programa de desgravación para alcanzarla, se reducen a 580 rubros, lo que rebaja a 10% la Parte II."

⁴⁶ Estos se refieren a los rubros que no están armonizados en términos de sus códigos arancelarios, sus nomenclaturas y los derechos arancelarios a la importación.

Costa Rica firmó un acuerdo comercial con Canadá (2001) y concluyó las negociaciones para la firma de un tratado comercial con los países de CARICOM (2003).⁴⁸ Este proceso de apertura externa refleja que los países centroamericanos consideran que la promoción de exportaciones es la mejor forma de enfrentar la restricción externa que suelen tener las economías abiertas y pequeñas.

La extensión de tiempo para mantener los subsidios a la exportación acordados en la IV Conferencia Ministerial de la OMC (Doha, Qatar, noviembre de 2001)⁴⁹ ha aminorado la preocupación creciente por los efectos que pueda tener en su desempeño exportador la eliminación de los subsidios a las zonas francas prevista, en principio, para el año 2003 en el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la Ronda Uruguay, y en general por la aplicación más estricta de las normas de la OMC. En este sentido, la reunión de Doha, en cuyo marco se lanzó una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, reafirma las disposiciones de la OMC de mantener el trato especial y diferenciado como parte integral de sus acuerdos. También reconoce la necesidad de hacerlo más preciso, efectivo y operacional.

Entre los acuerdos comerciales firmados en el período, el más importante sin lugar a dudas fue el Tratado de Libre Comercio del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) con México, producto de la reunión de mandatarios de Tuxtla Gutiérrez I (1991) que proponía la suscripción entre México y los países centroamericanos de acuerdos de complementación económica que contemplaban una serie de aspectos, además de lo comercial. Este tratado cerró el ciclo de negociaciones y completó los ya suscritos con Costa Rica (1995) y Nicaragua (1997). Este último tratado, a semejanza de los anteriores y siguiendo el modelo del TLCAN, está destinado no sólo a promover el intercambio comercial, sino también a atraer inversión extranjera a los países participantes. Estos tratados incluyen asimetrías en favor de los países con menor grado de desarrollo relativo.

El tratamiento de las preferencias en el marco del TLC Nicaragua-México se refleja en los porcentajes de fracciones arancelarias que México desgravará a favor de Nicaragua en cada plazo de desgravación, y también en una tasa base inicial para la desgravación más baja a favor de Nicaragua para el caso de los productos industriales cuyo porcentaje uniforme es de 5% por parte de México y el arancel de Nación más Favorecida (vigente al 1 de julio del año 2000) por parte de Nicaragua.

El tratado entre México y los países del Triángulo Norte de Centroamérica incluye un tratamiento asimétrico a favor de estos últimos para los sectores agrícola e industrial. Como en los demás tratados, no existe una asimetría en la parte de servicios o inversión. La asimetría en el sector agrícola se caracteriza por mayores plazos de desgravación para los países del Triángulo Norte de Centroamérica, y por períodos de gracia en la desgravación de las tasas bases cuando los aranceles aduaneros de México son más altos que los del Triángulo Norte de Centroamérica. En el sector industrial el tratamiento asimétrico consiste una mayor desgravación inmediata para los productos industriales procedentes de este grupo de países.. El tratado de libre comercio entre Centroamérica y Chile (2002) contiene también el trato asimétrico para los países con menor desarrollo relativo. Chile otorgó acceso

⁴⁷ Según un informe de la SIECA, la enmienda al artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa dio base para que el Consejo de Ministros de la Integración Centroamericana adoptara tres nuevos instrumentos jurídicos. Estos son el mecanismo de solución de controversias, reglas modelo procedimiento y el código de conducta.

⁴⁸ Los otros cuatro países Centroamericanos están en proceso de negociación con Canadá y han llevado a cabo, entre 2001 y 2003, siete rondas de negociación. La última ronda de negociación tuvo lugar en Nicaragua del 3 al 7 de marzo de 2003.

libre a su mercado al 83% de los productos procedentes de Centroamérica, mientras que este porcentaje se sitúa en un 60% para los países centroamericanos. Los productos chilenos que no gozan de preferencias arancelarias son esencialmente los agrícolas y algunos de hierro y acero.

En lo concerniente a las relaciones comerciales extrarregionales y multilaterales, los países centroamericanos se han favorecido de la ampliación de los beneficios que otorga Estados Unidos al amparo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), cuyos efectos están aún por analizarse y cuantificarse, y de la adopción de un arancel cero por parte de la Unión Europea (UE) para los productos industriales centroamericanos.

La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (i.e., Iniciativa para la Cuenca del Caribe, 1983) otorgó un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos para una gama de productos procedentes de Centroamérica y el Caribe, con el fin de promover el desarrollo y crecimiento de sus economías.⁵⁰ En un principio la vigencia de la ley se estableció por un período de doce años que finalizaría en septiembre de 1995. Luego se extendió de manera indefinida en el acuerdo Acta de Aduanas y Comercio. Los productos excluidos de la ley incluían textiles y vestido, calzado y productos de cuero, atún enlatado, petróleo y sus productos derivados.

A raíz de las desventajas que significaba para los países centroamericanos y caribeños la entrada en vigor del TLCAN, y las consecuencias para las economías centroamericanas del huracán Mitch que azotó a dicha región en 1999, la ICC fue ampliada en mayo de 2000 para incorporar los productos excluidos. La Ley de Comercio y Desarrollo que entró en vigor en octubre de 2000 equipara el tratamiento arancelario del atún enlatado, del calzado de cuero y otros productos al que recibe México. Esto implica para el caso del atún enlatado que el arancel que gravaba a dicho producto en 2000 (18.6% si el producto proviene de la región y 35% si proviene de fuera de la región) se reducirá a 0% en el año 2008.

Para los productos textiles la situación es más compleja. En primer lugar, la nueva ley permite el acceso libre de arancel y cuotas para prendas de vestir elaboradas en la región con tela e hilaza estadounidense. En segundo lugar permite el acceso libre de aranceles y cuotas para prendas de vestir cortadas y elaboradas en la región con tela e hilaza de Estados Unidos. En tercer lugar, se permite la entrada de 250 millones de metros cuadrados de tejido de punto con tela de la región pero con hilaza de Estados Unidos.

Esta cuota asignada se repartió a su vez entre los países centroamericanos y caribeños y se programó que crecería en un 16% hasta 2004, año a partir del cual la cuota aumentaría sobre la base de las decisiones del Senado de Estados Unidos.

En cuarto lugar, se permite la entrada libre de aranceles y cuota hasta un límite de 4.2 millones de docenas de camisas de punto elaboradas con tela de la región y con hilaza de Estados Unidos. Al igual que en el caso anterior, la cuota se repartió entre los países centroamericanos y caribeños (véase el Cuadro 5) y el límite de 4.2 millones también se programó que crecería en 16% hasta el año 2004, fijándose a partir de esta fecha una tasa de

⁴⁹ Véase OMC, 20 noviembre 2001, WT/MIN(01)17.

⁵⁰ La ley entró en vigor en 1994 y los países designados beneficiarios eran Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Costa Rica, República Dominicana, Granada, Guyana, Honduras, Montserrat, Nicaragua, San Cristóbal y Nieves, Trinidad y Tobago, Aruba, Barbados, las Islas Vírgenes Británicas, Dominica, El Salvador, Guatemala, Haití, Jamaica, Antillas Holandesas, Panamá, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas.

crecimiento por ley. En 2002, Estados Unidos incrementó la cuota de acceso de mercado para tela regional hecha con hilaza de Estados Unidos y para confecciones de tejido plano.

Como se mencionó anteriormente, en 2003 Costa Rica culminó el proceso de negociaciones con los países de CARICOM. El tratado de libre comercio consta de seis partes y diecisiete capítulos. En el tema de acceso a mercado se establece que Costa Rica permitirá el libre acceso inmediato a los productos procedentes de las economías menos desarrolladas de CARICOM que incluyen a Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves y San Vicente y las Granadinas. En el caso de los países más desarrollados (Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam, y Trinidad y Tobago) se otorga el libre acceso bilateral al 93% del universo arancelario.

Más recientemente los países de Centroamérica han iniciado un proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Hasta la fecha se han llevado a cabo cuatro rondas de negociación.⁵¹

3. Cuba, República Dominicana, Panamá y los Estados Asociados

Cuba

El colapso de las relaciones económicas de Cuba con los países integrantes del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) produjo una profunda crisis en la economía cubana durante el primer quinquenio de los noventa y obligó a una serie de medidas de emergencia, como el racionamiento de divisas, la dolarización y la apertura en general de la economía.

Ante un nuevo entorno internacional que impuso un proceso de reformas económicas, Cuba modificó la Constitución derogando el monopolio estatal del comercio exterior plasmado en la ley que creó el Ministerio de Comercio Exterior (MINCEX, 1961). La legislación cubana regula las instituciones y autoridades estatales facultadas para crear entidades de comercio exterior, regular las operaciones comerciales y determinar las personas naturales o jurídicas que tienen potestad legal para realizar operaciones de comercio exterior. Empresas estatales dependientes del MINCEX y las sociedades mercantiles realizan las gestiones pertinentes al comercio exterior de Cuba. A su vez, las sociedades mercantiles incluyen las sociedades mercantiles cubanas, las sociedades mercantiles de intereses cubanos con capital en el exterior y las sociedades mercantiles de capital mixto.

El Estado cubano mantiene el control cuantitativo de algunas importaciones en el sector de alimentos y energía. El objetivo es garantizar a la población la canasta familiar a precios subsidiados y al sector productivo los insumos de energía necesarios para sus llevar a cabo sus actividades. Este tipo de importaciones se realiza a través de las empresas subordinadas al MINCEX.

En correspondencia con la normativa comercial multilateral, el arancel cubano ha cobrado mayor importancia y juega el papel que generalmente se adscribe a este instrumento en la política comercial de otros países. En 1990 se adoptó un nuevo arancel de aduanas basado en el Sistema Armonizado. Los aranceles son *ad-valorem*. En 1996 se modificó el sistema arancelario permitiendo la extensión del sistema de seis dígitos a ocho en algunos casos para fines comerciales, productivo y de protección arancelaria. El arancel promedio se sitúa alrededor

⁵¹ Las tres primeras rondas tuvieron lugar en Costa Rica (27-31 de enero de 2003); Estados Unidos (24-28 de febrero de 2003) y El Salvador (31 de marzo – 4 de abril de 2003). Como se indicó anteriormente, la cuarta ronda se celebró en Guatemala del 12 al 16 de mayo de 2003.

de 10.5% para la categoría que corresponde a la nación más favorecida. El techo del arancel para dicha categoría es de 30%.

Como parte de las reformas económicas emprendidas en la década de los noventa, en 1995 se promulgó una nueva ley de inversión extranjera y en 1996 el decreto-ley para la creación y regulación de zonas francas y parques industriales. Estas leyes tienen como objetivos, entre otros, la obtención de capital, tecnología de punta, facilitar la apertura del mercado externo e incrementar el flujo de divisas. La ley reconoce tres modalidades: empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional y empresas de capital extranjero. Con la entrada en operaciones de las zonas francas y la adopción de un régimen de franquicias y reintegro de gravámenes, se están adoptando nuevos mecanismos de operación comercial y aduanera cuyos efectos, tanto tributarios como en las actividades económicas y el empleo, se apreciarán en el futuro (CEPAL, 2000b, pp. 200-208).

En otro orden de asuntos Cuba ha suscrito acuerdos comerciales preferenciales, en el marco de la ALADI, con los países de América del Sur, con dos países de Centroamérica y con diez Estados del Caribe insular.

República Dominicana

Las reformas económicas estructurales emprendidas a principios de los años noventa tuvieron como punto de lanza las del sector externo, bajo el principio de orientar la economía dominicana hacia el exterior y propiciar un ambiente de competencia interna. Mediante la reforma arancelaria de 1990 se ha adoptado el sistema armonizado, mientras que el nivel y la dispersión de los aranceles se redujeron, a la vez que se eliminaron las cuotas y licencias de importación (excepto las de ciertos productos agrícolas). La estructura arancelaria adoptada contemplaba un mínimo de 3% y un máximo de 35% y tramos de cinco puntos porcentuales cada uno.

Posteriormente, en el año 1997, la estructura tarifaria se modificó al incorporar el arancel cero, que absorbió el 10% de las posiciones arancelarias, principalmente las provenientes de aquellas que antes tenían un arancel del 25%. Quedaron, sin embargo, cuotas para la importación de ciertos productos agropecuarios y la aplicación de una sobretasa arancelaria (de 60% a 136% en 1999) para las importaciones que rebasen la cuota respectiva. Estos aranceles disminuirán hasta el rango entre 40% y 99% en el año 2005. En 1999 se eliminaron también las barreras no arancelarias a las importaciones de productos agropecuarios, que afectaban principalmente a las de arroz, carne de vacuno y pollo (CEPAL, 2000c).

Cuadro 31
REPÚBLICA DOMINICANA, DISTRIBUCIÓN ARANCELARIA (1990-2001)

Tasas arancelarias	1990-1998	1998-2000	2001
40	0.0	0.0	0.4
35	10.7	10.7	0.0
30	16.5	16.4	0.0
25	14.4	10.2	0.4
20	9.0	8.8	26.7
15	8.1	5.6	0.0
14	0.0	0.0	6.6
10	25.6	24.5	0.0
8	0.0	0.0	11.1
5	9.5	8.0	0.0
3	6.0	4.5	41.3
0	0.0	11.3	13.5

Fuente: CEPAL, sobre las base de fuentes oficiales.

Cuadro 32
REPÚBLICA DOMINICANA, PARÁMETROS ARANCELARIOS
BÁSICOS PARA DISTINTOS ARANCELES
(1990-2001)

Parámetros Arancelarios	Arancel 1990-1998	Arancel 1998-2000	Arancel 2001
Promedio simple	18.2	16.6	8.6
Promedio ponderado	18.6	16.8	8.6
Desviación estándar	10.3	11.3	8.0
Tasa arancelaria máxima	35.0	35.0	40.0
Tasa arancelaria mínima	0.0	0.0	0.0
Mediana	15.0	15.0	3.0
Moda	10.0	10.0	3.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales.

A partir de enero de 2001, el país aplicó otra reforma que redujo las franjas arancelarias a cinco, con un máximo de 20% y un mínimo de 0%. El arancel promedio de República Dominicana se sitúa en 8.6% lo que significa una reducción de diez puntos porcentuales con respecto a 1990. Así mismo la dispersión arancelaria ha pasado en el mismo periodo de 10% a 8%. Según la distribución arancelaria actual, el 41%, 27% y 11% del total de las líneas arancelarias están gravadas al 3%, 20% y 8% respectivamente.

El arancel es uno de los principales instrumentos de la política comercial de República Dominicana, y fuera de contingentes arancelarios que mantiene y algunas restricciones (en particular para productos agropecuarios) y prohibiciones a la importación no discriminatorias, no ha puesto en practica otro tipo de medidas comerciales especiales. Con el fin de incrementar la eficiencia de los procedimientos de exportación, República Dominicana ha puesto en práctica el formulario único de exportación y el Sistema Integrado de Ventanilla Única de Comercio Exterior.⁵² Además, a partir de julio de 2001, de acuerdo a la ley de reforma tributaria aprobada a principios de ese mismo año, este país implementó la valoración en aduanas de acuerdo a los criterios de la OMC plasmados en el artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, 1994) remplazando el precio de referencia por el precio de transacción, lo que podría redundar en una mayor recaudación arancelaria en el largo plazo (véanse Cuadros 31 y 32).

⁵² También han iniciado programas de financiamiento para algunas exportaciones no tradicionales. Véase, Examen de las Políticas Comerciales. República Dominicana. Informe de la Secretaria. WT/TPR/S/105. 9 de septiembre de 2002.

Al igual que en el caso de Centroamérica, República Dominicana se favoreció de la extensión de los beneficios otorgados en la Ley de Comercio y Desarrollo anteriormente referida y con la prórroga de los subsidios a la exportación, en particular en los referente a las zonas francas acordados en la conferencia de Doha. La mayor parte de las exportaciones de República Dominicana (85% en 2001) provienen de zonas francas con destino a Estados Unidos. República Dominicana también es beneficiaria del Sistema Generalizado de Preferencias y del IV Convenio de Lomé y su sucesor, el Acuerdo de Cotonou. Fuera del tratado de libre comercio con el MCCA anteriormente referido, República Dominicana firmó además un acuerdo de libre comercio con los países de CARICOM (1998).

Panamá

A partir de la incorporación de Panamá a la OMC, en 1997, este país ha emprendido una política unilateral de apertura comercial que ha significado una rebaja de sus aranceles y la eliminación de los precios de referencia. También se extendió a todos los importadores el trato preferencial de una tarifa de 3% para los insumos. El techo arancelario fue fijado en 15%, salvo algunas excepciones, y el promedio aritmético de los aranceles bajó de 12.84% en 1997 a 9.05% a partir de agosto de 1998.

Los países asociados de la AEC: Las Antillas Neerlandesas

Con el dismantelamiento progresivo de las barreras al comercio, las Antillas Neerlandesas han iniciado su acercamiento al sistema multilateral de comercio, aunque aún no se han incorporado de manera independiente y formal a la OMC. Las Antillas Neerlandesas son miembro de la OMC conjuntamente con Holanda. Entre los objetivos de política figuraría su incorporación a la OMC como miembro pleno e independiente, lo que le permitiría acogerse a la normativa de tratamiento especial y diferenciado a la par de otros países. De la misma manera, las Antillas Neerlandesas buscarían una integración más profunda en el Caribe y un acercamiento a Aruba, territorio con el cual ha entrado en conversaciones de manera informal desde 1986 para la formalización de un tratado de libre comercio. Las Antillas Neerlandesas son una unión aduanera con dos regímenes arancelarios para las Islas de Sotavento (que pagan impuestos a la importación) y las Islas de Barlovento (que forman un área de libre comercio al interior de la cual no pagan impuestos a la importación).

La política comercial actual de las Antillas Neerlandesas tiene dos vertientes. Por un lado, está la protección interna a las importaciones que pudieran competir con la producción externa. Por el otro, se encuentra su sistema de relaciones externas con los demás países y territorios. A finales de 2001 la protección interna se basaba en precios, ya que las cuotas fueron eliminadas en los últimos años y las prohibiciones se aplican de manera selectiva sobre algunos productos agrícolas y sobre los automóviles. Existe también un sistema de licencias a la importación que se aplican a los automóviles, leche, carne, vegetales y material médico. De manera más específica este consiste en la aplicación de aranceles, sobretasas, y recargos. Los aranceles se hallan entre 0 y 95%. Los aranceles más comunes son 5.5%, 10.5%, 17%, 22%, 27%, 38% y 69%. En 2000 el arancel promedio se situaba en 13.9%. El proceso de liberalización comercial ha consistido en la eliminación de los monopolios, las cuotas a la importación y la eliminación progresiva de las bandas arancelarias. También se ha planteado la disminución de los aranceles más

elevados y de las sobretasas a la importación. Existe una iniciativa para la implementación de una reforma arancelaria que contemplaría reducciones sustanciales en los aranceles para productos no sensitivos en un plazo de cinco años.⁵³

4. Los países de la Comunidad Andina

Aranceles y medidas asociadas

Los países de la Comunidad Andina (CAN) aplican desde 1995 un arancel externo común, cuyo máximo no debería superar el 20% y que tendría además sólo tres niveles (5%, 10% y 20%)⁵⁴, con una cobertura de alrededor de 62% de coincidencias entre los cinco países y un 38% de aproximaciones, según lo acordado en octubre de 2002 en la Reunión Ampliada de Ministros de Relaciones Exteriores, de Economía y Hacienda, Comercio Exterior y Agricultura. Perú, que originalmente no firmó el acuerdo, desde 1997 se incorporó de manera progresiva. En cuanto a Bolivia, tiene un tratamiento preferencial que le permite no aplicar el nivel de 20% (CEPAL, 2003a).

A pesar de varias imperfecciones de la Unión Aduanera Andina, los aranceles promedio de los cinco países integrantes se ubican en un intervalo estrecho que va desde 9.6% hasta 11.9% (véase el Cuadro 32). Además, todos los miembros de la Comunidad Andina han consolidado sus aranceles máximos en la OMC con algunas tarifas bastante elevadas para el sector agrícola, alcanzando dicha consolidación, en promedio, el 60%. Asimismo, aplican a una amplia serie de productos agrícolas un sistema de franjas de precios que puede conducir a aranceles variables muy altos, como los casos de diez partidas arancelarias de trozos de pollo que a mayo de 2003 pagaron aranceles adicionales de 142% al arancel externo común de 20%, con lo que el arancel total aplicado fue de 162%. Otras diecisiete partidas de leche entera debieron pagar aranceles totales del 45% (Comunidad Andina, 2003).

El uso de contingentes arancelarios y aranceles estacionales se ha reducido considerablemente, y los primeros se aplican sólo en acuerdos preferenciales y de libre comercio con otros países de la ALADI. Los regímenes especiales están divididos entre aquellos que permiten la importación temporal -la mayor parte- y otros que corresponden a regímenes de zonas francas. Los países de la Comunidad Andina han otorgado un amplio rango de concesiones arancelarias dentro de los acuerdos de integración con otros países de la región, entre los que se destacan los acuerdos bilaterales con otros países de la ALADI.

⁵³ Véase, The Netherlands Antilles: Trade and Integration with CARICOM. ECLAC. LC/CAR/G.681. 21 December 2001.

⁵⁴ De acuerdo con su situación fiscal, los países podrían aplicar el nivel 0% para los bienes de capital no producidos internamente.

Precios mínimos y gravámenes variables

Los países de la Comunidad Andina no aplican precios mínimos ni aranceles variables, con la sola excepción del sistema de franjas de precios para 13 productos agrícolas⁵⁵ —carne de cerdo, trozos de pollo, trigo, cebada, maíz amarillo, maíz blanco, arroz blanco, soya en grano, aceite de soya, azúcar crudo, azúcar blanco—, y en los casos de Colombia y Ecuador se aplican precios mínimos para automóviles y textiles (véase el Cuadro 34).

Medidas antidumping y de derechos compensatorios

Todos los países de la Comunidad Andina tienen legislación específica sobre *antidumping* y medidas compensatorias, aunque Bolivia está todavía adecuando su legislación a los acuerdos respectivos de la OMC (véase el Cuadro 34). Colombia, Perú y Venezuela han hecho uso de esta normativa, aplicando medidas *antidumping* a partir de 1992, en especial a productos químicos y productos de acero provenientes de países desarrollados.

La CAN tiene además una legislación sobre *antidumping* y medidas compensatorias que se aplican al comercio intrasubregional, las Decisiones 456 y 457. La denuncia puede hacerla el gobierno del país o la empresa que alega perjuicio. Complementariamente, la Decisión 285 regula las facultades que tiene la Secretaría para prohibir o remendar prácticas que atentan contra la libre competencia dentro de la CAN.

Salvaguardias

También en el caso de las salvaguardias las legislaciones nacionales se están adecuando a la normativa de la OMC, aunque en el caso de Bolivia no se han adoptado todavía los reglamentos correspondientes. Nuevamente Colombia parece ser el país más activo en esta materia.

Medidas de control cuantitativo

Las medidas de control cuantitativo han sido prácticamente eliminadas en todos los países, al punto de que las licencias automáticas son prácticamente inaplicadas, salvo en los casos de Colombia y Venezuela que las aplican de modo focalizado hacia productos agrícolas y con una tendencia declinante con el pasar del tiempo. Con respecto a las *licencias* no automáticas se repite el mismo panorama de tendencia a la no utilización, manteniéndose únicamente con fines estadísticos.

Las prohibiciones de importación se concentran en el sector de automóviles. En efecto, se prohíbe la importación de vehículos usados en tres de los cinco países integrantes del Acuerdo Automotor, mientras que en Perú sólo se prohíbe la importación de ropa usada.

En relación al uso de contingentes de importación, Ecuador los mantiene vigentes para una lista de al menos dieciseis productos agrícolas (véase el Cuadro 34).

⁵⁵ El total de productos agrícolas vinculados al Sistema de Franjas de Precios cubre alrededor de 163 partidas arancelarias.

Cuadro 33
PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA:
ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES
(En porcentajes)

Estructura arancelaria	Bolivia	Colombia	Ecuador ^a	Perú	Venezuela	Comunidad Andina (promedios)
N° de aranceles <i>ad valorem</i> (2002)	6 679	6 621	6 705	6 991	6 688	6 737
Arancel promedio (2002)	9,6	11,6	11,2	10,7	11,9	11,0
Arancel máximo (2002)	10,0	35,0	95,0	30,0	35,0	41,0
Arancel mínimo (2002)	0,0	0,0	0,0	12,0	0,0	2,4
Consolidado (% de líneas)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Arancel agricultura (SA: 1-24)^c						
Consolidado	40,0	85,0	95,0	30,6	50 ^b	60,1
Aplicado	10,0	14,5	...	13,5	14,6	13,2 ^e
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^c						
Consolidado	40,0 ^f	40,0	35,0	30,0	35,0	36,0 ^g
Aplicado	10,0	11,3	...	13,2	14,0	12,1 ^h
Medidas vinculadas a los aranceles						
Contingentes arancelarios	No	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d
Aranceles estacionales	No	No	No	No
Regímenes especiales	Si, régimen de importación temporal para la exportación (Programa RITEX) y zonas francas	Si, importación temporal de bienes de capital con pago parcial de derecho	Como parte de la Ley de Comercio Exterior de 1997 se establece un régimen de zona franca	Si, importación temporal productos para zona franca	Régimen especial para zonas francas	Importación temporal y zonas francas
Concesiones arancelarias	Comunidad Andina, MERCOSUR y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d , Cuba	Comunidad Andina, G3, ^g países de CARICOM ⁱ y otros acuerdos preferenciales de la ALADI	Comunidad Andina y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Comunidad Andina y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Existe trato preferencial a importaciones procedentes de países del G3, ^g la ALADI ^d Cuba; y CARICOM ⁱ	Acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI ^d

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Bolivia, 1999; Colombia, 1997; y Venezuela, 1996 y 2002*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), *Perú, Individual Action Plan, 2002*; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 5, pp. 15-16; Ministerio de Comercio, Integración y Pesca de Ecuador (MICIP) (<http://www.micip.gov.ec/>).

^a No existe revisión de políticas comerciales por parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC). ^b Excluye a Ecuador debido a falta de información. ^c SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes. ^d ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. ^e G3: Grupo de los Tres. ^f CARICOM: Comunidad del Caribe. ^g Según el último informe de Examen de Políticas Comerciales de Venezuela, existen consolidaciones que van del 10 al 135 por 100 para productos agropecuarios ((OMC), 2002, p. xi, documento WT/TPR/S/108). ^h Hay 16 partidas consolidadas al 30%. En su mayoría se trata de bienes de capital del capítulo 84 del Sistema Armonizado.

Cuadro 34
PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA:
MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Comunidad Andina (Resumen)
CONTROL DE PRECIOS						
Precios mínimos	...	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas. Hay además para automóviles y textiles	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas. Hay además para automóviles y textiles	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas
Gravámenes variables	No	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas
Medidas <i>antidumping</i> y compensatorias	No se han adoptado hasta el momento; se está adecuando la legislación a la normativa de la OMC ³	En 1995, la normativa nacional se adecuó al acuerdo de <i>antidumping</i> y subvenciones de la OMC ³ . Colombia ha hecho uso activo de esta normativa	Tiene legislación nacional como parte de la Ley de Comercio Exterior, 1997, dictada después del ingreso del país a la OMC ³ en 1996	La legislación sobre <i>antidumping</i> y derechos compensatorios ha sido adecuada a la normativa de la OMC	Se aplica la normativa de la OMC y de la Comunidad Andina, aunque aún no dispone de ley correspondiente	En general se adecuan a la normativa de la OMC ³
Salvaguardias	Aún no hay reglamento; no han sido adoptadas hasta el momento	Legislación adecuada a la OMC ³ en 1995. Se han aplicado en pocas ocasiones	Tiene legislación nacional como parte de la Ley de Comercio Exterior, 1997, dictada después del ingreso del país a la OMC ³ en 1996.	El reglamento fue aprobado a fines de 1998	Dispone de legislación nacional desde 1999	En general se adecuan a la normativa de la OMC ³
CONTROL CUANTITATIVO						
Licencias no automáticas	No	Subsisten principalmente para productos agrícolas, pero ha disminuido fuertemente su uso en los años noventa	No	No	17 productos agrícolas incluidos en 70 subpartidas del Sistema Armonizado	No significativas
Licencia automática	No	No significativas	Solamente para fines estadísticos	No	No significativas	No
Cuotas de importación	No	No	...	No	No	No
Prohibiciones a importaciones	Se prohíbe importación de vehículos con conversión de dirección	Automóviles, motocicletas y sus partes y piezas usados	Vehículos y partes usados	Ropa usada	Vehículos, neumáticos y ropa usados	Vehículos y partes usados
Contingentes de importación	No	No	16 productos agrícolas ³	No	No	No

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Bolivia, 1999; Colombia, 1997; y Venezuela, 1996 y 2002*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), *Perú, Individual Action Plan, 2002*.

³ Pavo, carne de aves, cebada, maíz amarillo, sorgo, trigo, malta sin tostar, almidón de trigo almidón de maíz, torta de soya, torta de colza, leche en polvo (2 tipos) y glucosa (3 tipos).

5. Chile y México

A diferencia de los otros países de la región, Chile y México no forman parte de ninguna unión aduanera, y por eso tal vez ambos han sido muy activos en la gestión y celebración de acuerdos de libre comercio con países de la cuenca del Caribe. Además, los dos son miembros del foro Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y participantes activos en las negociaciones del ALCA.

México ha otorgado prioridad a la consolidación de sus vínculos con Estados Unidos, mediante la suscripción del TLCAN en 1994. Al mismo tiempo, ha tratado de mantener e intensificar sus nexos comerciales con el resto de los países de la región, mediante la suscripción del acuerdo del G3 (1994) y de acuerdos bilaterales con Nicaragua (1998), Chile (1999), el Triángulo Norte de Centroamérica (2001). También ha ampliado el acuerdo de alcance parcial existente con Brasil incluyendo el comercio bilateral de automóviles. Además, ha estrechado lazos con socios extra-regionales firmando acuerdos con Israel (2000) y con la Unión Europea (2000) y con los Estados Miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)⁵⁶ en 2001. Por último cabe destacar que México, conjuntamente con Venezuela, suministran petróleo a los países centroamericanos en el marco del Pacto de San José. En la actualidad México se encuentra envuelto en negociaciones comerciales en distintos frentes que incluyen, según el informe de políticas comerciales de México de la OMC (2002), a Ecuador, Japón, Panamá, Perú, Singapur y Trinidad y Tobago.

México presenta una estructura arancelaria escalonada en la que el arancel máximo general es de 35%, aunque hay setenta posiciones arancelarias que superan este nivel (véase el Cuadro 35). No obstante, dado que el comercio de México se realiza fundamentalmente con Estados Unidos, el arancel ponderado mexicano es cercano al 2%.

Un documento reciente de la Sede Subregional de la CEPAL en México llega a las siguientes conclusiones con respecto al impacto que puede haber tenido el TLCAN en el desempeño de la economía de México (CEPAL, 2000d): "Desde los inicios de las negociaciones, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido ampliamente debatido bajo múltiples perspectivas. Frente a la expansión más prolongada de la economía estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial, el tratado ha tenido un impacto positivo en las exportaciones mexicanas y en la creciente y profunda integración de un segmento de la economía mexicana a la estadounidense, como es el caso de la industria electrónica. Por el momento, el proceso de integración económico con Canadá ha sido limitado. Los flujos de inversión extranjera a México, en particular el creciente monto originado desde Estados Unidos a partir de 1994, y la puesta en operación de políticas de ajuste macroeconómico, han permitido una mayor estabilidad macroeconómica. El TLCAN se ha convertido en un elemento fundamental de la nueva estrategia económica seguida en México desde fines de los años ochenta, basada en las exportaciones manufactureras. En términos generales y en sentido estricto en cuanto a su propuesta, el tratado ha sido exitoso para un segmento de la economía mexicana, e incluso mucho más de lo estimado originalmente por diversos analistas."⁵⁷ La inversión extranjera también es un elemento fundamental de los acuerdos de libre comercio firmados por México.

⁵⁶ Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

⁵⁷ Sin embargo, el mismo documento concluye lo siguiente: "El TLCAN no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana y no es condición suficiente para un crecimiento y desarrollo sustentable a mediano y largo plazo. Es importante destacar que las actividades exportadoras manufactureras, motor de crecimiento de la economía, se encuentran altamente concentradas en un relativamente

Chile, por su parte, celebró, en el transcurso de los años noventa, acuerdos bilaterales de libre comercio con todos los países integrantes de la ALADI y luego se acercó a los países centroamericanos con este mismo fin. La gestión de estos acuerdos es también facilitada por el hecho que dicho país presenta una estructura de aranceles prácticamente plana, con una tasa única en 2001 de 8%, que bajó a 5.9% en 2002.

pequeño grupo de empresas maquiladoras y de otra índole, con limitaciones para generar o profundizar sus encadenamientos con otras empresas establecidas en México, así como con una reducida participación en el empleo total. Desde esta perspectiva, se ha desaprovechado un gran potencial de desarrollo tecnológico, de generación de empleos y de procesos de aprendizaje en general, siendo que la mayor parte de las empresas mexicanas no han participado en este proceso de integración y crecimiento mediante las exportaciones. Como contraparte de las empresas y los sectores dinámicos y exportadores, la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de las empresas orientadas hacia el mercado doméstico, no han logrado incorporarse en esta senda de crecimiento, y más bien muestran un distanciamiento creciente con relación al desempeño del segmento moderno de la economía. Además de problemas específicos en torno a la solución de controversias en el TLCAN, el documento sugiere fortalecer con recursos y apoyo político las instituciones que se crearon con el tratado, y considerar la conveniencia de mecanismos de transferencia de recursos entre las regiones que han resultado afectadas por el TLCAN". Véase el resumen de la publicación en: www.cepal.org/mex

Cuadro 35
**CHILE Y MÉXICO: ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS
 QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**
 (En porcentajes)

Estructura arancelaria	México (2002)	Chile (2002)
Estructura	Escalonado	Parejo
N° de aranceles <i>ad valorem</i> (2002)	11 367	5 917
Arancel promedio (2002)	16.5	5.9
Arancel ponderado	1.9%	
Arancel máximo (2002)	35.0 ^a	5.9
Arancel mínimo (2002)	0.0	0.0
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0
Arancel agricultura (SA: 1-24) ^b		
Consolidado	50.0	25.6 ^b
Aplicado	17.8	6.0
Arancel manufacturas (SA: 25-97) ^c		
Consolidado	35.0	25.0
Aplicado	16.5	5.9
Medidas vinculadas a los aranceles		
Contingentes arancelarios	Para carne de ave, quesos, frijoles, trigo, cebada, maíz, cacao, café, leche concentrada, leche en polvo y productos con contenido de azúcar, para garantizar la entrada de cantidades determinadas	No aplica contingentes
Aranceles estacionales	Tres productos agrícolas: sorgo —16-12 al 15-05—; habas de soja —1-02 al 31-06—, y cártamo —1-01 al 30-09. Fuera de esos periodos Fuera de esos periodos se aplica un arancel de 15% en el caso del sorgo y las habas de soja, y de 10% en el del cártamo	No significativo
Concesiones arancelarias	TLCAN ^d , ALADI ^e , G3 ^f , Bolivia, Chile, Costa Rica, Nicaragua, Triángulo Norte. ^g A Noviembre de 2001 México otorgaba concesiones arancelarias a 39 países	Bolivia, Canadá, Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela, Corea del Sur, Estados Unidos, países del MERCOSUR, y la Unión Europea.
Regímenes especiales	Maquila programa de importación temporal para producir artículos de exportación, programas de empresas altamente exportadoras, programas de empresas de comercio exterior, y programa de devolución de derechos.	Zonas francas e importación temporal

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de: Organización Mundial del Comercio (OMC), *México, 1998 y 2002*; y *Chile, 1997*; serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 5, pp. 15-16; APEC individual Action Plan for 2002 (Chile), e información oficial obtenida de los países.

^a Hay aproximadamente 70 posiciones arancelarias que superan este nivel, y unas pocas incluso llegan al 260% en el sector agropecuario. ^b Se aplica sólo a cinco productos: aceites comestibles, trigo y harina de trigo, azúcar y lácteos. ^c SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes. En su defecto se utilizó la clasificación de la OMC. ^d TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ^e ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. ^f G3: Grupo de los Tres.

Además, Chile suscribió en 2002 un Acuerdo de Asociación Política y Económica con la Unión Europea⁵⁸, concluyendo al mismo tiempo negociaciones comerciales con Corea del Sur y Estados Unidos (CEPAL, 2003a), países con los que firmó acuerdos de libre comercio en 2002 y 2003⁵⁹, respectivamente.

El Cuadro 35 revela que aunque existen coincidencias en la orientación básica de los regímenes comerciales, las políticas arancelarias de México son más heterodoxas que las de Chile, en el sentido de aplicar un arancel escalonado con un máximo y una media significativamente más altos que este último país. Asimismo, el nivel de consolidación arancelaria de México es más elevado que el de Chile, tanto en manufacturas como en productos agrícolas.

En general, el sector agrícola recibe una protección más diversificada en el caso de México, ya que este país sigue aplicando contingentes arancelarios y aranceles estacionales para un conjunto de productos sensibles de la producción nacional. Chile, en cambio, aplica un sistema de franjas de precio a tan sólo cinco productos agrícolas de clima templado, aunque dicho sistema está encontrando dificultades crecientes en su aplicación debido a compromisos contraídos ante la OMC y en diversos acuerdos de integración. Con respecto a los regímenes especiales, destacan las distintas leyes que se dictaron en México para promover la actividad exportadora, fruto de lo cual son el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa de Concertación con Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y que han dado lugar a un intercambio dinámico con Estados Unidos.

Ambos países no hacen uso de precios mínimos ni de gravámenes variables, aunque Chile aplica bandas de precios a algunos productos agrícolas. Con respecto a las medidas *antidumping* y compensatorias, México se destaca, según la OMC, como uno de los países más activos del mundo en cuanto a su uso, mientras que en Chile su aplicación ha disminuido en los últimos años. En contraste, México no ha hecho uso de salvaguardias, y Chile sólo recientemente ha definido una legislación al respecto para los productos antes protegidos por el sistema de bandas de precio (véase el Cuadro 36).

Chile prácticamente no aplica medidas de control cuantitativo, con la sola excepción de la prohibición de importar vehículos automotores usados y los contingentes de importación que condicionan las preferencias otorgadas en los acuerdos de integración celebrados por el país. Las licencias no automáticas todavía desempeñan un papel de cierta importancia en México, donde son requeridas para importantes contingentes de productos como petróleo crudo, ciertos productos petroquímicos, medicamentos y productos usados (véase el Cuadro 36). México también aplica contingentes arancelarios para productos agrícolas en el caso de determinados países.

⁵⁸ Desde comienzos de la década de los noventa, las autoridades chilenas iniciaron tratativas con las de la Unión Europea con miras a robustecer la relación comercial con dichos países. Así, firmaron dos Acuerdos Marco de Cooperación (Roma, 1990 y Florencia, 1996) y desde 1999 se inició una serie de rondas de negociaciones que concluyeron en abril de 2000. Posteriormente se redactó un Acuerdo Provisorio, que fue aprobado en junio de 2002, y adoptado por la Comisión Europea en primera instancia y el Consejo de Ministros, con lo que fue suscrito finalmente un Acuerdo de Asociación Política y Económica entre Chile y la Unión Europea.

⁵⁹ El acuerdo de libre comercio con Estados Unidos fue suscrito el 6 de junio, luego de once años de negociaciones. No obstante, el documento final debe ser consensuado y aprobado por los congresos de Chile y Estados Unidos respectivamente, por lo que se espera entre plenamente en vigor en 2004.

Cuadro 36
CHILE Y MÉXICO: MEDIDAS NO ARANCELARIAS
QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Chile (2002)	México (2002)
CONTROL DE PRECIOS		
Precios mínimos	Si, sistema de bandas de precio para algunos productos agrícolas: trigo, harina de trigo, aceites comestibles y azúcar (Ley 18.525 de junio de 1986)	No se aplican
Gravámenes variables	Si, mediante un sistema de bandas de precio	No, ya que fueron sustituidos por derechos específicos
Medidas <i>antidumping</i> y compensatorias	Normas de la OMC fueron incorporadas a la ley de comercio exterior mediante reglamento de junio de 1999. Entre 1990 y 1996 se impusieron 10 medidas, pero en los últimos años su uso ha declinado	Cuenta con uno de los sistemas de defensa del comercio más activos del mundo y lleva a cabo gran número de investigaciones, sobre todo de productos metalúrgicos, productos químicos, textiles y vestuarios. Ha recurrido con poca frecuencia a medidas compensatorias. La legislación se actualizó en 1995
Salvaguardias	Con reglamento desde junio de 1999. Se aplicó por primera vez en noviembre de 1999 a los productos de la banda de precios	La legislación mexicana incluye disposiciones de la ley de comercio exterior y su reglamento, el acuerdo de salvaguardias de la OMC y las normas incluidas en los distintos tratados de libre comercio. Además el TLC reconoce dos tipos de salvaguardias: globales y bilaterales. El país ha hecho escaso uso de este mecanismo. Entre 1998 y 2002 México no ha aplicado salvaguardias.
CONTROL CUANTITATIVO		
Licencias no automáticas	No	Aplicable a 184 rubros productos petroquímicos, vehículos, y productos usados y algunos productos importados en condiciones preferenciales o con arreglo a regímenes especiales de importación para la región fronteriza. La lista de productos sujetos a permisos de importación representaba a finales de 2001, cerca del 1% de las líneas arancelarias.
Licencia automática	No	En 1998 México estableció un mecanismo de licencias de importación denominado el aviso automático de importación. En noviembre de 2001 se aplicaba a 86 partidas arancelarias procedentes de 30 países.
Cuotas de importación	No	No
Prohibiciones a importaciones	Sólo vehículos automotores usados	No significativa (17 partidas arancelarias)
Contingentes de importación	Sólo en acuerdos preferenciales y de libre comercio	No

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *México, 1998 y 2002*; y *Chile, 1997*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.

IV. ACUERDOS EXISTENTES Y NEGOCIACIONES EN CURSO

A. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

1. Las principales implicaciones de los acuerdos de la Ronda Uruguay para la región

Los efectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay en la región están condicionados por dos características esenciales de los países que la conforman:

- Todos ellos - con la excepción de Haití- pertenecen a la categoría de países en desarrollo⁶⁰ y, como tales, son destinatarios del trato especial y diferenciado previsto en muchos de los acuerdos.⁶¹
- Todos - con la excepción de Cuba- se benefician además de distintos esquemas de trato preferencial no recíproco otorgados por Estados Unidos y por la UE.

Al igual que los restantes miembros de la OMC, los países de la región están sujetos a compromisos de liberalización asumidos en la Ronda Uruguay, y de participación en un sistema basado en reglas que reducen los espacios de políticas nacionales disponibles. Por otra parte, las rebajas generales de tarifas produjeron una erosión de preferencias para aquellas naciones beneficiarias de regímenes especiales.

Para los países en desarrollo en general, el trato especial y diferenciado de la Ronda Uruguay se limitó en esencia a mayores plazos y más flexibilidad para la aplicación de muchos compromisos, medidas para incrementar sus oportunidades comerciales, provisiones para salvaguardar sus intereses y apoyo para la construcción de capacidades frente a acuerdos más complejos. Para los países menos adelantados, a estas facilidades se suman algunas exenciones y plazos más largos de aplicación.

Actualmente, varios de los países de la región se encuentran entre los más activos en materia de presentación de propuestas de negociación, como también lo fueron en la preparación de la Conferencia Ministerial de la OMC de Seattle. Dichas propuestas reflejan sus intereses principales y asimismo sus necesidades post Ronda Uruguay relacionadas con su condición de países en desarrollo y las dificultades que aún encuentran en materia de acceso a mercados.

Con respecto a este trato especial y diferenciado, cabe tener presente que su enfoque, cobertura y contenido han ido evolucionando en los últimos años, producto sobre todo del cambio de condiciones globales, pero también de sus controvertidos resultados. Dicho cambio apunta a la reducción de la preferencialidad de estos tratos y a una creciente exigencia de reciprocidad, lo que los haría crecientemente compatibles con los principios generales del GATT 1994 y de la OMC. De hecho, en muchos casos la preferencialidad está condicionada al cumplimiento de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Asimismo, los acuerdos han ido evolucionando preferentemente hacia la cooperación en general, y hacia la asistencia técnica a fin de cumplir mejor con los compromisos asumidos, en especial a nivel multilateral.

No obstante lo anterior, la Conferencia Ministerial de la OMC de Doha, que abrió el camino a una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, retoma la importancia del trato especial y diferenciado. A este

⁶⁰ Haití pertenece a la categoría de países menos adelantados, con mayores concesiones que los restantes países.

⁶¹ Todos los países de la AEC son miembros de la OMC, con la sola excepción de Bahamas, que es observador.

respecto señala que las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado constituyen parte integral de la OMC y que las disposiciones que le atañen deberían ser revisadas para poder hacerlas más precisas, efectivas y operacionales.⁶² También la declaración hace alusión a la propuesta relativa a un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado presentado por Cuba, Honduras, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Pakistán, República Dominicana, Sri Lanka, Tanzania, Uganda y Zimbabwe.

Esta propuesta enumera algunos de los elementos que podrían formar parte de un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado. Entre estos destacan el carácter obligatorio y vinculante del trato especial y diferenciado, la necesidad de establecer un mecanismo para evaluar la manera en la cual el acuerdo marco facilita las metas de desarrollo propuestas, y la necesidad de realizar evaluaciones de los costos de aplicación de cualquier acuerdo, expresados éstos en términos de asistencia financiera.⁶³

La conferencia de Doha instruyó al Comité de Comercio y Desarrollo, que celebró su reunión preparatoria en marzo de 2002, identificar las provisiones vinculantes y no vinculantes en los acuerdos en los que se incluye el trato especial y diferenciado. Además se instruyó a dicho comité operacionalizar su incorporación en la arquitectura de la OMC y aumentar su efectividad. Cabe también destacar que los ministros solicitaron al comité la elaboración un informe con recomendaciones definitivas al respecto con base en las sugerencias y propuestas de los países miembros de la OMC.

2. Las propuestas negociadoras de países de la región ⁶⁴

Para la negociación actual en materia agrícola, las propuestas hasta julio de 2002 son:

- Trato especial y diferenciado y caja de desarrollo, presentada por once países en desarrollo con la participación de Cuba, República Dominicana, Honduras, Haití, Nicaragua y El Salvador (Documento OMC: G/AG/NG/W/13, 23 de junio de 2000).
- El mismo grupo anterior, sobre caja verde – Anexo 2: subsidios (Documento OMC: G/AG/NG/W/14, 23 de junio de 2000).
- Una propuesta de un grupo similar al anterior y otra de CARICOM, sobre acceso a mercados (Documentos OMC: G/AG/NG/W/37, 28 de septiembre de 2000 y G/AG/NG/W/100, 15 de enero de 2001, respectivamente).
- Grupo de nueve países, en su mayoría de Centroamérica y el Caribe, sobre pequeños Estados insulares en desarrollo (Documento OMC: G/AG/NG/W/97, 29 de diciembre de 2000).
- Dos propuestas de Cuba, República Dominicana, Honduras, India, Kenya, Pakistán, Sri Lanka, Tanzania y Zimbabwe recibidas en la Sesión Especial del Comité sobre Comercio y Desarrollo sobre trato especial y diferenciado. Abril-julio 2002. TN/CTD/W/1.
- Una propuesta de Paraguay sobre trato especial y diferenciado. TN/CTD/W/5, TN/CTD/W/5/Add.1 y, TN/CTD/W/5/Add.2 recibida en la Sesión Especial del Comité sobre Comercio y Desarrollo. Abril-julio 2002.

⁶² Véase, Declaración Ministerial. Cuarta Sesión. Doha, 9-14 de noviembre de 2001. WT/MIN(01)/DEC/W/1. 14 de noviembre de 2001.

⁶³ Véase, Preparativos para el cuarto período de sesiones de conferencia ministerial. Propuesta relativa a un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado. WT/GC/W/442. 19 de septiembre de 2001.

⁶⁴ Véase página Web OMC (www.wto.org). No se incluyen las propuestas del Grupo Cairns donde participan Colombia, Costa Rica y Guatemala.

- Una propuesta recibida de Sta. Lucía. TN/CTD/W/82 recibida en la Sesión Especial del Comité sobre Comercio y Desarrollo. Abril-julio 2002.

En materia de servicios, varios países de la AEC participan en al menos dos propuestas:

- La propuesta sobre orientaciones y procedimientos para la negociación de servicios, presentada por 23 países en desarrollo, en su gran mayoría latinoamericanos y de ellos nueve de la AEC (Documento OMC: S/CSS/W/13, 24 de noviembre de 2000).
- Sobre el grupo *cluster* de la industria turística, a fin de asegurar el tratamiento comprehensivo para este subsector, presentada por República Dominicana, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá (Documento OMC: S/CSS/W/19, 5 de diciembre de 2000).

B. Acuerdos y negociaciones comerciales con países desarrollados

Los distintos acuerdos con naciones desarrolladas de los que son beneficiarios los países de la AEC se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. **Recíprocos:** vale decir, que consagran preferencias mutuas por la vía de acuerdos intergubernamentales:
 - Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Canadá, México y Estados Unidos (1994).
 - Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE) (2000).
2. **No recíprocos:** que consideran el otorgamiento unilateral de preferencias:
 - a) **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de:**
 - Unión Europea (1971).
 - Estados Unidos (1971).
 - b) **La Comunidad Andina**, por parte de:
 - Unión Europea: Sistema Especial de Preferencias (1990).
 - Estados Unidos: Iniciativa para los Países Andinos (1991).
 - c) **Centroamérica y el Caribe:**
 - La Unión Europea: Lomé IV (1990) y Acuerdo de Cotonou (2000).
 - Estados Unidos: la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) (1990) y el Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC) (2000).

1. Los acuerdos con la Unión Europea

a) *El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*

Existe desde 1971, cuando en la Ronda Tokio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se acordó una excepción al principio de nación más favorecida (NMF) en favor de los países en desarrollo mediante la llamada “Cláusula de habilitación”. Es aplicado para garantizar exportaciones de productos específicos de países individuales en ciclos de diez años. El actual empezó en 1995 y expira en 2004, con regulaciones válidas por 3 a 4 años. Originalmente, el SGP se otorgaba a todos los países en desarrollo, pero luego se ha ido condicionando según determinadas categorías y se incorpora un “mecanismo de graduación” para los países que alcanzan ciertos estándares de competitividad. La regulación vigente desde el 1 de julio de 1999 es la primera que cubre todos los productos y acuerdos. Este sistema aplica estrictas reglas de origen. Según éste, el valor de los materiales producidos en el país beneficiario así como los costos de procesamiento deben de ser igual al 35% del valor del producto. Los materiales importados pueden incluirse en el umbral del 35% si son sustancialmente transformados en nuevos materiales. No obstante, el requisito del 35% puede ser repartido entre más de un país cuando se importa de un país que forma parte de agrupaciones regionales tales como la Comunidad Andina o CARICOM.

El SGP-Unión Europea opera a dos niveles:

- i) acuerdos generales: que persiguen objetivos de desarrollo en general. Otorgan preferencias iguales para todos los países en función del grado de sensibilidad de los productos (existen cuatro categorías), mediante el mecanismo de la “modulación”;
- ii) desde 1995 se agregan otros esquemas específicos que persiguen el desarrollo sostenible y que añaden preferencias adicionales condicionadas al cumplimiento de estándares sociales y ambientales.

Estos acuerdos garantizan la entrada libre de arancel al mercado europeo para casi todos los productos de los países menos adelantados, y de aquéllos que se comprometen a combatir la producción y tráfico de drogas ilícitas. Con algunas subregiones -como la Asociación de Naciones del Asia Suroriental (ASEAN), la Comunidad Andina y el MCCA- la Unión Europea ha establecido acuerdos de “acumulación regional de origen” para estimular la integración entre los países pertenecientes a la subregión en cuestión.⁶⁵

La UE otorgó a los países de la Comunidad Andina un Sistema Especial de Preferencias a fines de 1990, en apoyo a sus esfuerzos por combatir la producción y tráfico de drogas ilícitas. Este mecanismo garantiza el acceso libre de aranceles para la mayoría de los productos industriales y agrícolas y una lista de productos pesqueros. Posteriormente, estas facilidades fueron extendidas a los países del MCCA y a Panamá. El acuerdo se renueva periódicamente y es válido hasta el 31 de diciembre de 2004.⁶⁶

⁶⁵ Véase página web Unión Europea: [www.europea.eu.int/trade/bilateral relations](http://www.europea.eu.int/trade/bilateral%20relations): “Vademecum: Guide to the European Union’s scheme of generalised tariff preferences”.)

⁶⁶ Véase página web Comunidad Andina: [www.comunidadandina.org/relaciones externas](http://www.comunidadandina.org/relaciones%20externas).

b) *Convención de Lomé - Acuerdo de la Unión Europea con países de Asia, el Caribe y el Pacífico (ACP)*

El Convenio de Lomé IV, que aún se encuentra en aplicación, entró en vigor en 1990. Los beneficios no recíprocos de comercio para los países ACP incluyen la entrada libre al mercado de la UE para un 99% de los productos industriales y muchos otros no industriales. Profundiza las características de sus predecesores mediante un mayor énfasis en aspectos políticos, sociales y medioambientales, además de la diversificación de las economías ACP, la promoción del sector privado y la creciente cooperación interregional.⁶⁷ Lomé incluía dos mecanismos financieros: STABEX, para la estabilización de los ingresos por exportación, y SYSMIN, para apoyar el desarrollo del sector minero.⁶⁸ Además, los convenios de Lomé incluían protocolos preferenciales para ser aplicados a volúmenes fijos de exportaciones de azúcar, ron, bananas, y carne. En la revisión de mediano plazo (1994 - 1995: Lomé IV revisado) se introducen algunos aspectos políticos como elementos esenciales, la programación por fases y más atención a la cooperación descentralizada. También se incluye un protocolo tendiente a la protección de bosques tropicales.⁶⁹

Cabe destacar que el entendimiento se encontraba en un proceso de revisión, que ha encontrado su expresión formal en el Acuerdo de Cotonou (véase el próximo apartado). La UE manifestó tempranamente su deseo de incorporar gradualmente elementos de reciprocidad en el trato preferencial hasta ahora otorgado por ella. Esta presión ha sido resistida especialmente por los países beneficiarios más pequeños, entre ellos aquellos pertenecientes a la OECO cuyas exportaciones dependen en alto grado del acceso preferencial concedido hasta ahora.

c) *El nuevo acuerdo entre la Unión Europea y países de Asia, el Caribe y el Pacífico (ACP) – Acuerdo de Cotonou*

El 23 de junio de 2000 se firmó en Cotonou, Benin, un nuevo acuerdo marco sucesor del Convenio de Lomé IV que se sustenta en la experiencia de 25 años de aplicación de dicha Convención.⁷⁰ Los acuerdos específicos serían negociados a partir de septiembre de 2002 y entrarán en vigor a más tardar en el año 2008, y la liberalización del comercio mutuo se alcanzará en el transcurso de un período de transición de doce años. Su objetivo central es enfrentar coordinadamente los grandes desafíos de la pobreza, conflictos y guerras, amenazas ambientales y riesgos

⁶⁷ En lo económico y comercial, estos convenios contemplaban básicamente:

i) Lomé I (1975): preferencias no recíprocas para la mayoría de las exportaciones de los países ACP a la Comunidad Europea, derecho de cada parte a definir sus políticas e introducción de un sistema que compensaba a los ACP cuando las ganancias de exportación caían debido a la fluctuación de precios de sus productos básicos agrícolas (STABEX);

ii) Lomé II (1979): agregó un sistema de ayuda a la industria minera de aquellos países ACP que dependieran significativamente del sector (SYSMIN);

iii) Lomé III (1984): cambia la atención de la promoción del desarrollo industrial al desarrollo sustentable, la autosuficiencia y la seguridad alimentaria, como también al combate a la desertificación y a la droga.

⁶⁸ Los fondos STABEX incluían entre otros a los siguientes productos: nueces, cacao, café, coco, algodón, nuez de palma, productos de madera, té, cuero. La facilidad STABEX podía aplicarse de manera más flexible para los países menos desarrollados.

⁶⁹ Véase página web Unión Europea: www.europea.eu.int/commercial_policy/development: “The Cotonou Agreement. The Lomé Convention”.

⁷⁰ El nuevo acuerdo compromete actualmente a 92 países socios, 15 de la UE y 77 países en desarrollo (71 al momento de la firma del acuerdo) de los cuales 15 son del Caribe.

de marginalización económica y tecnológica. El nuevo acuerdo, que ha recibido el nombre expresivo de *Partnership Agreement*, requeriría de una exención (*waiver*) por parte de la OMC.

El acuerdo marca un punto de inflexión respecto de sus predecesores en cuanto a objetivos a alcanzar y naturaleza de la cooperación. La necesidad del cambio responde a la adaptación al desarrollo global y al requerimiento de consistencia con las disciplinas de la OMC. Contrario al espíritu de Lomé, el Acuerdo de Cotonou persigue el desmantelamiento progresivo del tratamiento especial y diferenciado para llegar a una situación de reciprocidad. El Acuerdo de Cotonou estipula que la Unión Europea otorgará un tratamiento preferencial y no recíproco para los productos procedentes de los países ACP durante un periodo preparatorio basado en las listas acordadas en Lomé IV. Además, el acuerdo también contempla el desmantelamiento de las preferencias incluidas en los protocolos para productos claves de exportación para algunas regiones como la del Caribe. No obstante, en cuanto al desmantelamiento progresivo de las preferencias comerciales, el acuerdo estipula que se tendrá en cuenta los niveles de desarrollo y el impacto socio-económico en los países de la ACP de las medidas adoptadas, así como su capacidad para adaptarse y ajustar sus economías al proceso de liberalización (Artículo 37). La parte 5 del Acuerdo de Cotonou también incluye disposiciones específicas para los países menos adelantados y los Estados islas. En particular, el acuerdo afirma que la cooperación ACP-Unión Europea tendrá en cuenta la vulnerabilidad de estos países y territorios (Artículos 84 y 89).

Esta reorientación surge también porque la evidencia indicaría que el comercio preferencial no sería suficiente para contribuir al desarrollo integral de los países beneficiarios. El acuerdo se basa en cinco pilares: dimensión política comprehensiva, enfoque participativo, fortalecimiento del foco sobre la reducción de la pobreza, un nuevo esquema de cooperación económica y comercial, y reforma a la cooperación financiera. Además, considera la cooperación en áreas vinculadas al comercio como son la política de competencia, la protección de propiedad intelectual y los estándares.

Objetivos: desarrollar una estrategia común y comprehensiva centrada en los objetivos de reducir y eventualmente erradicar la pobreza sobre la base del desarrollo sustentable y la integración gradual de los países ACP en la economía mundial.

Naturaleza de la cooperación: la estrategia de cooperación establece claramente el vínculo entre apoyo al desarrollo y la existencia de un marco de políticas favorables al desarrollo de comercio e inversiones. El enfoque consiste en construir un régimen totalmente compatible con la OMC.

Papel de la sociedad: se ha otorgado un papel clave al diálogo y a la participación de la sociedad civil. La gobernabilidad adecuada es un elemento fundamental del nuevo acuerdo, lo que incluye condiciones sobre un entorno político estable y de respeto a los derechos humanos.⁷¹

Cabe singularizar el papel clave que ocupa en sus relaciones mutuas el trato diferencial otorgado por UE a las importaciones del banano desde los distintos grupos de países de la cuenca del Caribe. El conflicto del banano entre la UE y Estados Unidos, que apoya la posición de los países centroamericanos, se arrastra desde hace ya diez años y ha exacerbado de manera temporal las tensiones comerciales existentes entre ambas potencias. En abril de

⁷¹ Véase página web Unión Europea: www.europea.eu.int/commercial_policy/development: “New ACP-EU Agreement”, y artículos en “*The Courier*, sept. 2000, Special Issue – Cotonou Agreement”).

2001, éstas se pusieron de acuerdo sobre un intrincado sistema de cuotas de acceso al mercado de la UE que favorece los intereses de países exportadores de banano de Centroamérica y de las compañías norteamericanas comercializadoras de este producto, aunque Ecuador habría visto menoscabado su potencial exportador. Debido a esto, este país se opuso a la discusión de la solicitud de obtener una exención para el Acuerdo de Cotonou en el Consejo para el Comercio de Bienes de la OMC, mientras que Costa Rica, Guatemala y Honduras indicaron su disposición a considerarla.⁷²

Ecuador y la UE también llegaron a un acuerdo a principios de mayo de 2001, en el cual se reconocen los intereses del primer país como operador no tradicional en dicho mercado. El nuevo régimen elimina la especificación de las necesidades de importación de la UE sobre la base de cuotas por país, incrementa los volúmenes de importación de América Latina en 100 mil toneladas, y mejora el acceso a su mercado para Ecuador. Se trata de un arreglo de transición que con el tiempo debería convertirse en un sistema basado solamente en aranceles a partir de enero de 2006.⁷³ En el periodo de transición el régimen de exportación de banano consiste en la aplicación de un sistema con dos fases. En la primera, se aplicaría un sistema de exportación basado en las cuotas tradicionales asignadas. Ésta entró en vigor en julio 2001. En su aplicación práctica consiste en tres contingentes arancelarios, A, B y C, cada una con 200.000, 353.000 y 850.000 toneladas. El contingente arancelario C es para aquellas exportaciones que se originan en los países de la ACP. En una segunda fase se trasladan 100.000 toneladas de la cuota C a la cuota B que está abierta a todos los terceros países (así como la cuota A). No obstante, en la conferencia de Doha se extendió el plazo para la eliminación de las preferencias otorgadas a las exportaciones de banano por parte de la Unión Europea hasta el año 2005, y hasta 2007 para otras exportaciones originarias de los países de la ACP.

2. Los Acuerdos con Estados Unidos

a) *Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe-Iniciativa para la Cuenca del Caribe: (AACCC/ICC)*

La entrada en vigor, el 2 de octubre de 2000, del Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC/ICC) (*Caribbean Basin Trade Partnership Act / CBTPA*) ha sido de gran importancia para los países centroamericanos y del Caribe. Este acuerdo responde en parte a las demandas reiteradas de estos países en orden a recibir un tratamiento comparable al otorgado por Estados Unidos a México en el TLCAN. Este nuevo acuerdo, que se agrega a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) (*Caribbean Basin Economic Recovery Act / CBERA*),⁷⁴

⁷² En la reunión del Consejo del 5 de julio de 2001 no hubo acuerdo para considerar la solicitud del *waiver*.

⁷³ Véase: www.caribmm.org y www.europea.int/trade/dispute/settlement: "Comission adopts regulation to end banana dispute", Bruselas, 2.5.2001).

⁷⁴ Entre las excepciones iniciales de la ICC se encuentran textiles y prendas de vestir, que sin embargo podrían recibir trato especial a través de cuotas, cuyo alcance – muy importante para los países de la cuenca – se reduciría hasta eliminarse, a la par de la aplicación del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC durante el periodo de transición, al final del cual sólo se dispondría de aranceles rebajados. Además, las confecciones producidas en maquiladoras centroamericanas pagan sólo arancel sobre el valor agregado cuando los insumos son importados por Estados Unidos (Kouzmine, Acceso de los productos de América Latina y el Caribe al mercado de textiles y vestido de Estados Unidos, (LC/L.1076), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre, 1997, pp. 16-17).

extiende la liberación arancelaria a ciertos productos de vestuario, e instaura tarifas equivalentes al TLCAN a varios productos antes excluidos del ICC, como son el calzado, el atún enlatado, los derivados del petróleo y los relojes y sus partes.⁷⁵

Sin embargo, esta iniciativa otorga acceso libre de aranceles y de cuotas sólo a aquellas confecciones fabricadas a partir de telas enteramente producidas en Estados Unidos. Ciertos tejidos reciben este mismo tratamiento, a condición de que sean fabricados por medio de hilados estadounidenses, y se sujeten a una cuota anual global. Estas condiciones restrictivas en cuanto al origen de ciertas materias primas, y la ausencia de una facilidad para acumular el valor agregado a nivel regional, limitan la eficacia del programa. Además, al hacerse realidad la zona hemisférica de libre comercio del ALCA, probablemente estos mismos beneficios se extenderían a los otros países suscriptores del acuerdo, que son esencialmente los suramericanos. Al mismo tiempo, existe preocupación entre los países beneficiarios respecto de la entrada de China continental a la OMC, con lo que mejorarán las condiciones de acceso de dicha potencia exportadora al mercado estadounidense.

Estados Unidos aprobó la Iniciativa para los Países Andinos (*Andean Trade Preference Act / ATPA*) en apoyo a los esfuerzos de estos países por combatir la producción y tráfico de drogas ilícitas en diciembre de 1991. El programa actual tiene como beneficiarios a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y su vigencia terminó en diciembre 2001. Los cuatro países beneficiarios solicitaron su extensión, en vista de la contribución positiva del programa a la diversificación de sus exportaciones. Aunque las flores cortadas siguen siendo la principal importación a Estados Unidos acogida al programa, nuevas categorías de bienes han incrementado su importancia, como son los cátodos de cobre, los pigmentos, tuna procesada, planchas de zinc, espárragos, mangos y productos de madera.⁷⁶

C. Principales áreas de acción de la AEC

1. Las tentativas para establecer una zona de comercio preferencial entre los países de la AEC

El tema de la promoción del comercio mutuo constituye una de las áreas prioritarias de la AEC. Desde sus inicios, ha sido difícil definir una agenda para esta materia que satisfaga a todos los países. Consecuentemente, la elaboración del programa de trabajo del Comité Especial de Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas de la AEC ha sido marcada por diferencias entre los países miembros en cuanto a la forma de abordar el tema de la liberalización del comercio. Para algunos, el tema de acceso a mercado debe abordarse en el marco de las negociaciones del ALCA, y en último caso debe ser parte de una agenda bilateral con Estados Unidos. En cambio, para otros, la prioridad ha radicado en crear mecanismos de facilitación de comercio y en mejorar el conocimiento mutuo para desarrollar negocios, haciendo pleno uso del artículo XX del Convenio Constitutivo.⁷⁷

⁷⁵ Los criterios de elegibilidad para este acuerdo contemplan entre otros el cumplimiento de los compromisos asumidos ante la OMC, la participación en el proceso del ALCA, la protección a la propiedad intelectual, el respeto de los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores y la cooperación con Estados Unidos en iniciativas anti narcóticos. Así son elegibles los mismos 24 países beneficiarios del ICC - que incluye a los cinco países del MCCA, CARICOM (excluido Surinam), República Dominicana y Panamá - más algunos territorios británicos y otros dependientes de los Países Bajos.

⁷⁶ Véase página web USTR: <http://192.239.92.165/regions>: "III Report to the Congress on the operation of the ATPA", January 31, 2001, y /reports: "2001 Trade policy agenda and 2000 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program".

⁷⁷ Dicho artículo faculta a los países interesados para llegar a acuerdos comerciales y de integración económica dentro de la AEC, sin que necesariamente todos los países miembros participen en ellos.

Estas divergencias en las agendas y el interés desigual de los países han determinado un avance lento en esta materia, si se compara con los avances logrados en otras áreas.

Así, durante casi dos años a partir de 1998, un grupo de países miembros dedicaron sus mayores esfuerzos a concretar una preferencia arancelaria regional, que por definición constituye una modalidad de integración menos exigente que el establecimiento de una zona de libre comercio. Aparentemente, se optó por esta alternativa más limitada a fin de dar acogida a las diferencias importantes en cuanto al tamaño económico y poder competitivo de los países miembros, a sus diferentes niveles de interés en la liberalización del comercio mutuo, y al hecho de que todos ya habían asumido compromisos en acuerdos comerciales anteriores. Entre éstos figura en primer lugar su participación en los esquemas subregionales de integración, que aunque más circunscritos en cuanto a número de países participantes, son más exigentes en lo referente a sus objetivos, ya que apuntan al establecimiento de mercados comunes. A éstos se suma un creciente número de acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales en que participan países de la Asociación que traspasan los esquemas mencionados.

En efecto, la instauración en un plazo relativamente breve de un régimen de libre comercio entre todos los países miembros de la AEC probablemente haría surgir un intercambio muy desequilibrado en términos cuantitativos y cualitativos, en el cual los principales beneficiados serían los pocos países con una oferta exportable diversificada, mientras que los demás tendrían que hacer frente a las crecientes importaciones provenientes de aquellos países, con todos los costos del caso, sin que vieran incrementar mayormente sus propias exportaciones a la zona.

En cambio, el establecimiento gradual de un sistema de preferencias tendría varias ventajas en comparación con la alternativa de una zona de libre comercio: puede atender mejor las grandes diferencias que existen en materia de capacidades de exportación y los países de menor tamaño tendrían mayores oportunidades para ajustar sus capacidades productivas; el margen de preferencia puede ser ampliado mediante negociaciones sucesivas y se mantiene en el caso de que algún país decida rebajar sus aranceles hacia terceros; y las demandas por compensaciones de países que se sientan afectados por la preferencia serían menos enérgicas y más fáciles de atender. Sus grandes desventajas residen en su menor efecto en términos de creación de comercio, y en la posibilidad de que se interrumpa el proceso de profundización de las preferencias al no existir el compromiso de llegar hasta el libre intercambio.

En un documento de propuesta presentado por la Secretaría General de la AEC para la II Cumbre de Jefes de Estado y/o Gobierno (AEC, 1999a), con respecto al objetivo de promover medidas para la integración económica, las inversiones, el transporte y otras áreas relacionadas entre sus miembros, se menciona lo siguiente: "Con relación a este objetivo la Secretaría General informa que en materia de liberación comercial está en discusión la Preferencia Arancelaria del Caribe, propuesta realizada por la presidencia anterior del comité (Colombia)".⁷⁸

⁷⁸ Para instrumentar esta Preferencia Arancelaria del Caribe (PAC), la versión más acabada de la propuesta especifica una matriz de cinco por cinco entradas, en donde las preferencias a otorgar entre socios comerciales varían entre 10% y 40%, según los niveles de desarrollo relativo de los países involucrados. En cuanto a estos niveles de desarrollo propone sucesivamente: México, Comunidad Andina, MCCA, CARICOM y países no agrupados (Cuba, Haití, Panamá y República Dominicana). En este sentido, su instrumentación se asemeja en mucho a la figura adoptada en 1984 en la ALADI para aplicar su Acuerdo Regional relativo a la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). En septiembre de 2001, el Comité para el Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas de la AEC, acogió la recomendación de la Junta Directiva del Comité en cuanto a no invertir más recursos en dicha iniciativa.

Entre los distintos antecedentes, el documento de la AEC reconoce la existencia previa de múltiples acuerdos parciales de integración entre los países miembros, por lo que existirían las condiciones para comenzar a buscar un mínimo de relacionamiento común y una línea de acercamiento por medio de la profundización de los procesos actuales y su convergencia, que está abierto a todos los países de la AEC. Ante la perspectiva de la puesta en vigor de una zona de libre comercio hemisférico, la propuesta estima que “El camino más aconsejable es participar con la mejor preparación posible, en vez de refugiarse en el aislamiento, para lo cual será necesario mejorar el poder de negociación mediante el fortalecimiento del comercio mutuo y el desarrollo de la competitividad a escala nacional y regional”.

Respecto del comercio mutuo, constata que éste alcanza actualmente a no más de un 8% del comercio global, siendo especialmente débil el comercio entre los bloques. Por otra parte, reconoce la existencia de un mercado potencial importante en una región relativamente cercana en que las barreras comerciales inciden grandemente en las posibilidades de promover negocios. Entre las acciones concretas llevadas a cabo por la Secretaría para atender a esta última materia, se destaca la terminación del “Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)”, que ofrece un inventario detallado de todas las restricciones arancelarias y no arancelarias aplicadas por los países miembros a sus importaciones y que pueden afectar el intercambio mutuo (AEC, 1999b).⁷⁹

Con estos antecedentes, cabe preguntarse cuáles serían la conveniencia y la viabilidad de emprender gestiones para establecer una preferencia arancelaria regional en el ámbito de la AEC. Aunque parece ser una vía expedita para intensificar el escaso comercio existente entre los países miembros, la experiencia adquirida con la promoción de este tipo de esquemas entre países en desarrollo muy heterogéneos y con escasos nexos previos, no augura buenas perspectivas para este esfuerzo. Además del agotamiento temprano de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) establecida en la ALADI en 1984, figura el desaprovechamiento de la iniciativa de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el desarrollo (UNCTAD) para establecer un sistema generalizado de preferencias entre países en desarrollo. En ambos casos, los países participantes se mostraron muy reacios a extender preferencias significativas a un gran número de países. En la práctica, exceptuaron de la preferencia justamente a aquellos productos con mayor potencial de creación de comercio, aparentemente porque no tenían claridad sobre los beneficios que podrían obtener a cambio de los costos que implicaban sus concesiones.

En los hechos, desde fines de 1994 en adelante, la atención de los países miembros ha sido captada por un proyecto de acuerdo comercial mucho más amplio y exigente, el ALCA, ya que este prevé el establecimiento de una zona de libre comercio entre todo los países del hemisferio occidental (con excepción de Cuba) y con inclusión de disciplinas adicionales que van más allá de una zona de libre comercio, entre las cuales se destaca la promoción y protección de las inversiones mutuas, materia esencial para todos los países participantes. Pareciera que las perspectivas abiertas por esta iniciativa y la gran dedicación que exigen sus negociaciones han determinado que los

⁷⁹ Además, la Secretaría y los países miembros han desplegado un conjunto de actividades para promover el conocimiento mutuo en materia de las prácticas comerciales, a través del Foro Empresarial del Gran Caribe, del Foro de Organizaciones Promotoras de Comercio de la AEC y de la creación de un Sistema Integrado de Información.

acuerdos comerciales entre los países miembros de la AEC hayan entrado en un compás de espera, aunque, como se vio, éstos siguen adelantando acuerdos comerciales a nivel bilateral o plurilateral.

Finalmente, cabe anotar que otros factores pueden impulsar el tejido político vinculado al comercio y a la profundización de las relaciones comerciales en la región del Gran Caribe. En efecto, la marginación creciente de los escenarios internacionales que sufren muchos países de la región, y el hecho de que comparten objetivos comunes, pueden ser un motor que impulse un acercamiento entre los principales subgrupos de la región que disponen de la AEC como un espacio de encuentro singular. Asimismo, la redefinición de la arquitectura hemisférica frente a un eventual entendimiento entre el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina en el sur, y la consolidación de un espacio en el norte, donde se comparten objetivos estratégicos a través del TLCAN, puede marginar a muchos países de la cuenca del Caribe que no tendrían otra opción que fortalecer el espacio regional para poder hacer valer sus intereses a escala hemisférica y extrarregional.

En consonancia con esta redefinición de prioridades, la II Cumbre de Jefes de Estado y/o Gobierno de la AEC (Santo Domingo, República Dominicana, abril de 1999) encargó al Comité Especial de Comercio y Relaciones Económicas Externas el mandato de centrar su acción en los siguientes temas: a) entrenamiento de negociadores; b) vulnerabilidad de las pequeñas economías y c) coordinación de posiciones en diferentes foros internacionales. Las posibilidades de entrenamiento de negociadores se están coordinando con las otras Secretarías de integración de la cuenca del Caribe. En materia de pequeñas economías y trato especial y diferenciado, dicho comité trabajó en la elaboración de un consenso para ser discutido en la siguiente cumbre. Finalmente, en materia de coordinación de posiciones frente a terceros, el escenario de la AEC ha servido para discutir y concertar posiciones entre los países en temas relevantes para el comercio de la región.

En la III Cumbre de Jefes de Estado y/o Gobierno de la AEC (Isla de Margarita, Venezuela, diciembre de 2001) los mandatarios reafirmaron la necesidad de establecer la región del Gran Caribe como una Zona de Cooperación. También expresaron su acuerdo con el proceso negociador multilateral en un mundo globalizado siempre que se mantengan los principios del tratamiento especial y diferenciado y el espíritu de las declaraciones de la conferencia de Doha con respecto a los países en vías de desarrollo. Se remarcaron los importantes vínculos que unen el comercio a las finanzas y se propuso el Foro Empresarial del Gran Caribe como mecanismo esencial para promover el comercio y las inversiones en la región. El plan de acción adoptado en esta cumbre comprende, entre otros, la firma, ratificación y la implementación de la convención para el establecimiento de la zona de turismo sustentable para el Caribe, el desarrollo de las relaciones externas (reducción de barreras al comercio, desarrollo y puesta en marcha del sistema de información integrado para el Gran Caribe), la implementación del programa para unificar el Caribe por aire y mar, y la mejora y eficientización de la respuesta de los países ante desastres naturales.

La promoción del comercio y la inversión se ha realizado básicamente a través del Foro Empresarial del Gran Caribe. En lo que concierne a las negociaciones regionales, la Secretaría de la AEC está desarrollando un programa para la elaboración de dos estudios: (a) El Futuro del Trato Especial y Diferenciado en el ALCA; y (b) La forma que podría adquirir un Fondo Regional de Cooperación tomando en cuenta el Programa Hemisférico de Cooperación del ALCA.

Por todo lo expuesto se justifica que los países miembros de la AEC primeramente aclaren el potencial real que encierra el marco mayor del cual forman parte, que es el ALCA. Parece tener también cierta lógica que continúen negociando acuerdos bilaterales y plurilaterales entre ellos y que tengan metas que vayan más allá de una zona preferencial o de libre comercio. También cabría dedicarse de lleno a los otros objetivos de la Asociación, como son la promoción del transporte y del turismo y la acción conjunta ante los desastres naturales, áreas estas de gran importancia para la subregión, que aparentemente no son cubiertas por los objetivos del ALCA.

2. La facilitación del comercio mutuo

En un seminario especializado organizado por la CEPAL en 1997 se destacó que el factor que tal vez conspira más contra el desarrollo del comercio dentro de la AEC era el desconocimiento recíproco existente entre las distintas subregiones (CEPAL, 1997). El informe final del seminario remarcó lo siguiente: “Mientras que la integración al interior de las distintas subagrupaciones existentes en la región avanza conforme a los postulados del regionalismo abierto, la dimensión del espacio intersubregional no parece recibir igual atención. Tal potencial estaría asociado a que entre las subregiones existen complementariedades productivas y comerciales tal vez mucho mayores que al interior de los mercados subregionales. Debido a la falta de estadísticas confiables sobre el intercambio de servicios no se ha prestado suficiente atención al potencial de éstos para reforzar la integración mutua, vertiente en donde muchos países del Caribe insular cuentan con una oferta diversificada y competitiva”.

La importancia de mejorar las fuentes de información mutua fue reconocida tempranamente por el Comité Especial de Comercio y Relaciones Económicas Externas de la AEC, y fue plasmada en su recomendación de instaurar un mecanismo de información comercial que debería servir a los intereses de los empresarios de la región, junto con acciones tendientes a continuar la liberalización del comercio y la profundización de actividades destinadas a promover las exportaciones.

En reconocimiento a que la liberalización del acceso a los mercados no es suficiente para reforzar el comercio al interior de la Asociación, y a que además sería necesario crear una cultura empresarial complementaria, la Secretaría de la AEC ha venido impulsando el Foro Empresarial del Gran Caribe. La primera edición del foro (Isla de Margarita, Venezuela, octubre de 2000) contó con la participación de 350 empresas de 22 países y se lograron concretar más de 1.500 citas de negocios. Además, la reunión brindó la oportunidad para que empresarios, autoridades gubernamentales y personalidades debatieran sobre los principales temas de la agenda del comercio internacional y su relación con el desarrollo de los negocios en el Gran Caribe.⁸⁰ El último foro tuvo lugar en San José, Costa Rica, donde estuvieron presentes 409 representantes de 302 empresas de 20 países. Se estimó en 767 el número de citas de negocios realizadas.

Atendiendo a esta misma preocupación, se creó otro espacio de consulta y cooperación, el Foro de las Organizaciones Promotoras del Comercio de la AEC, que tiene como objetivos: promover el uso compartido de recursos entre estos organismos y el intercambio de experiencias; crear una red de aliados; participar y promocionar

⁸⁰ El II Foro Empresarial del Gran Caribe se llevó a cabo en México, D.F., en octubre de 2001, bajo el auspicio del Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) y de la Secretaría General de la AEC. El III Foro Empresarial se realizó en San José, Costa Rica, en septiembre de 2002 y el IV se realizará en Santiago, Cuba, en junio de 2003.

ferias, seminarios y eventos en los países miembros; respaldar las misiones comerciales; apoyar en la inteligencia de mercado; elaborar listas de productos potenciales que puedan ser destinados a la región; establecer vínculos entre los diferentes sitios de Internet y promover y apoyar el Foro Empresarial de la AEC.

En materia de información comercial, se está trabajando además en el diseño de un Sistema Integrado de Información para el Gran Caribe donde participan CARICOM, el Sistema de Integración Centroamericana (SICA), la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), la CEPAL y otras entidades que convergen en la cooperación e integración de la cuenca del Caribe, como son la Comunidad Andina, la OECO, el Caribbean Export Development Agency y la Maquinaria Regional de Negociaciones. Los objetivos de este sistema de información son: a) desarrollar y aplicar un sistema multilingüe (español-inglés-francés) que responda a las necesidades de generación, gestión y difusión de la información requerida en el interior de la AEC por las organizaciones participantes en el proyecto, por los países miembros de la Asociación y por el público en general; y b) diseñar un sistema de información, disponible a través de Internet, que responda a los requerimientos de información específicos de cada país y que a la vez sea homogéneo para permitir la comparación de la información a escala regional y que tome en cuenta las iniciativas ya existentes. La propuesta de proyecto para la creación de este sistema de información fue aprobada durante la II Reunión sobre Cooperación entre las Secretarías del Gran Caribe, llevada a cabo en mayo de 2001. Con este fin se han preparado los términos de referencia para la contratación de una consultoría que identifique distintas estrategias y propuestas alternativas para la implementación y la sostenibilidad del módulo de información económica y comercial del proyecto.

Los esfuerzos por facilitar el comercio entre los países de la AEC pueden ser complementarios con los avances registrados en esta misma materia en el seno del ALCA, pero difícilmente sustitutos de éstos. Con respecto a estos últimos, se ha afirmado que los acuerdos alcanzados por el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) del ALCA figuran entre los resultados más significativos logrados en dicho foro, que además abarca un mercado mucho más amplio que el de la AEC. La V Reunión Ministerial del ALCA (Toronto, Canadá, noviembre de 1999) avaló estos progresos al decidir que la facilitación de negocios se concentrará en dos ámbitos distintos. El primero corresponde a los procedimientos aduaneros y tiene por objetivo contribuir significativamente a la realización de negocios entre los países miembros mediante la reducción del costo de las transacciones y la creación de un ambiente de negocios más consistente y predecible. El segundo se refiere a la necesidad de hacer más transparente la entrega de información que sea relevante para la comunidad empresarial.

Con respecto al primer ámbito, se acordaron ocho medidas específicas para ser puestas en práctica desde comienzos del año 2000. Éstas comprenden la importación temporal de determinados bienes relacionados con viajeros de negocio; el despacho expreso de envíos; procedimientos simplificados para envíos de bajo valor, sistemas compatibles de intercambio electrónico de datos y elementos de datos comunes; sistema armonizado de designación y codificación de mercancías; divulgación de información aduanera; códigos de conducta aplicables a los funcionarios aduaneros; y análisis de riesgo y métodos de selección.

Aunque en esencia se trata de recomendaciones cuya aplicación depende de la acción de los gobiernos individuales, pareciera existir una buena disposición entre ellos para implementar lo acordado (ALCA, 2000 y CEPAL, 2001c). Paralelamente, y bajo la supervisión del CNC, fue creado el comité de expertos sobre medidas de

facilitación de negocios referentes a asuntos aduaneros, con el propósito de analizar y promover el grado de las aplicaciones nacionales.

Sin lugar a dudas, de lograrse la aplicación de las medidas en el hemisferio occidental se habrá logrado un gran avance en la facilitación del comercio mutuo entre los países, incluyendo todos los miembros de la AEC. Con estos antecedentes, sería lógico recomendar que un programa de facilitación del comercio, que sólo abarque a los países miembros de la AEC, concentre sus esfuerzos en poner en marcha bancos de información y foros de facilitación comercial especialmente adaptados a las necesidades de la región. Esto permitiría complementar las actividades de los demás países del ALCA y hacer un mejor uso de los recursos de la región.

En marzo de 2003, la Secretaría de la AEC dio inicio a la realización del estudio “Obstáculos de Comercio a nivel empresarial y la facilitación de negocios en los Estados Miembros de la AEC”, cuya conclusión se esperaba para julio de 2003. El estudio tiene como objetivo establecer, mediante una encuesta, la percepción del sector privado del Gran Caribe sobre los obstáculos al comercio entre los diferentes grupos de países de la AEC: el G3, CARICOM, el MCCA, los no agrupados y los asociados. Los resultados servirán para presentar a los gobiernos recomendaciones sobre acciones para su remoción y así mejorar el ambiente para el incremento del comercio y las inversiones.

En virtud de las dificultades encontradas en materia aduanal en los recientes acercamientos entre Centroamérica y CARICOM, la Secretaría de la AEC tenía previsto realizar en el año 2003 un encuentro entre las autoridades responsables, a fin de definir los posibles pasos y mecanismos que podrían seguirse para facilitar los procedimientos aduanales de los productos comerciados entre sus miembros.

3. La cooperación en materia de transporte y turismo y ante desastres naturales

a) Transporte

i) Algunos elementos de juicio

El transporte internacional en sus diversas formas ocupa un lugar primordial entre y para las actividades económicas de los países de la AEC. Esto se debe al efecto que tiene dicha actividad en el comercio de la región. Como ya se anotó, las economías regionales son muy abiertas, lo que las hace particularmente dependientes del comercio internacional de bienes y servicios. Además, 24 de los 37 países y territorios de la cuenca del Caribe son islas y el 90% del flujo de carga se realiza por vía marítima.

En el caso del transporte aéreo, la estructura fraccionada de las rutas distribuidas entre pequeñas compañías nacionales y la dependencia del transporte ofrecido por las líneas internacionales, impiden el desarrollo de un sistema que permita satisfacer la creciente demanda por un servicio eficiente y constituye un obstáculo para el desarrollo económico en general y para el crecimiento de la actividad turística en especial.

Respecto del transporte marítimo, asume particular importancia el hecho que la región no parece haberse beneficiado en igual medida de las reducciones de costo del transporte experimentadas alrededor del mundo. Un artículo reciente publicado por un experto en transporte de la CEPAL constató lo siguiente sobre este aspecto: “El costo de los seguros y el flete marítimo para las islas del Caribe representó en 1997 el 11.2% del valor de importación, para los países de Centroamérica este costo ascendió en ese mismo año al 9.3%, mientras que el

promedio mundial no sobrepasa el 5.2% del valor de importación” (Hoffmann, 2001). Los elementos que afectan negativamente la competitividad del transporte marítimo en estos países surgen como consecuencia de la escala reducida en la que se presta el servicio, la baja productividad laboral portuaria, un nivel reducido de competencia entre las compañías navieras, el uso de tecnologías anticuadas, costos innecesarios relacionados con la seguridad de los puertos, o tiempos de espera excesivos para los barcos y su carga.

Otra publicación reciente de la Unidad de Transporte de la CEPAL destaca algunos aspectos relevantes del transporte entre los países del Caribe insular y entre éstos y los grandes puertos mundiales (CEPAL, 2001d). En primer lugar, subraya que los países del Caribe en general se enfrentan a costos de transporte marítimo mucho mayores que el promedio mundial. Dicho sobrecosto resulta particularmente significativo para sus importaciones, tratándose en su mayor parte de bajos volúmenes de productos de consumo transportados en contenedores. Aún así, se constata que todos los países del Caribe tienen acceso a una amplia variedad de servicios de transporte marítimo, que incluso sirven al comercio entre los países más pequeños de la región mediante la oferta de un sector informal, a pesar de tratarse de volúmenes y proporciones exiguos de intercambio.

Al mismo tiempo, se sostiene que no tiene mucho sentido promover los servicios de transporte con el objeto de intensificar el comercio mutuo, ya que estos servicios suelen aparecer de modo natural cuando hay oferta de bienes para transportar. En este sentido, los autores de la publicación mencionada no parecen apoyar los intentos de crear una empresa conjunta operadora de servicios marítimos, aun cuando ésta no explote directamente barcos mercantiles. Quizás se podría justificar, por razones de interés público, el subsidio a servicios esenciales de transporte, incluido el de pasajeros en las islas con poblaciones muy pequeñas.

En cambio, donde sí se requerirían de esfuerzos importantes es en el abaratamiento de los costos de transporte en general, y en los costos portuarios en especial. Una mayor eficiencia en el transporte marítimo podría lograrse mediante una mayor homogeneidad entre los flujos de importación y los de exportación, tanto en cuanto a los volúmenes transportados como con respecto a la composición de dichos flujos. Así, la eficiencia se vería beneficiada por el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, y esta vía podría dar lugar al establecimiento de un círculo virtuoso. Sin embargo, se trata de una opción que solamente brindaría frutos en el largo plazo. Mientras tanto deben desplegarse esfuerzos enfocados específicamente al modo de operar del sector transporte.

Los costos portuarios elevados podrían ser reducidos mediante la privatización de los puertos y la reforma de los regímenes laborales de los trabajadores portuarios. Asimismo, los puertos necesitan de inversiones considerables y de la introducción de nuevas tecnologías. En este campo, una herramienta fundamental para lograr mayores eficiencias sería la introducción de portales verticales de sistemas de telemática. Para facilitar estas modernizaciones, el Boletín de la Unidad de Transporte de la CEPAL propone la creación de bases de datos que faciliten la planificación de las inversiones en infraestructura portuaria y la transparencia de los mercados de fletes, así como la introducción de técnicas telemáticas y la simplificación en general de los trámites portuarios y aduaneros a fin de acortar el tiempo de estadía de los barcos y de la internación de los bienes.

En un estudio ejecutado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se llega a conclusiones muy parecidas en cuanto al diagnóstico del sector marítimo y de las políticas a seguir para abaratar los costos de

transporte por esta vía. Se añade además un análisis equivalente para el sector del transporte aéreo (Jessen y Rodríguez, 1999, pp.34-38). En primer lugar, se asevera que los costos de transporte son una función del tipo de carga, la distancia y las economías de escala, del tiempo de espera en los puertos y las tarifas portuarias, y de las primas de los seguros. Los altos costos de transporte recaerían en medida desproporcionada sobre los operadores comerciales del Caribe, debido sobre todo a la heterogeneidad de sus importaciones en comparación con sus exportaciones. Se estima que a los puertos del Caribe en general no les falta capacidad, ni es insuficiente el número de líneas navieras para las actuales necesidades.

En cambio, la armonización de regulaciones y reformas legales sería necesaria para crear los incentivos tendientes a mejorar las prácticas administrativas y de gestión, estimular las inversiones para modernizar la infraestructura existente y asegurar el uso eficiente de los recursos existentes en esta área. Las reformas del sector deberán poner énfasis en crear mayor competencia, en fomentar la cooperación regional y en la aplicación de técnicas modernas de gestión. Los puertos se ven especialmente afectados por la falta de competencia, ya que muchas veces ocupan una posición monopólica con respecto al territorio que sirven (*hinterland*), mientras que varios gobiernos de la región se han mostrado reacios a su privatización. En el fondo, se requiere una separación entre las funciones regulatorias y operacionales de los puertos. Una mayor cooperación entre las autoridades portuarias y las compañías navieras podría facilitar la intensificación de las operaciones de trasbordo en los puertos más grandes de la región, desde donde se podrían atender las necesidades de transporte de la región entera, mediante barcos más pequeños, con el consecuente aumento de eficiencia. Igualmente, en el estudio se hace referencia a la necesidad de modernizar los regímenes laborales de los puertos y sus prácticas técnicas operacionales. Por último, se señala que instalación de sistemas de información facilitaría la cooperación entre empresas navieras, lo que redundaría en el uso más eficiente de los espacios de carga.

Respecto del transporte aéreo, se subraya el papel fundamental que esta modalidad de transporte cumple para el turismo internacional y para las relaciones con los agentes comerciales e inversionistas extranjeros. Se estima que la falta de cooperación entre las dos compañías aéreas regionales existentes ha afectado su rentabilidad y, en último caso, ha determinado que la región siga dependiendo en un alto grado de compañías extrarregionales. Estas últimas no siempre sirven a los intereses de las islas individuales, ni las rutas menos rentables. La consolidación de una compañía regional viable fortalecería la posición de la región ante las negociaciones tendientes a abrir su espacio aéreo. La cooperación entre las líneas regionales puede extenderse al intercambio de información, y a la operación de sistemas conjuntos de reserva y venta de pasajes, mantenimiento de aeronaves y servicios de apoyo. De la misma manera que en el caso de los puertos marítimos, según dicho estudio la eficiencia de operación de los aeropuertos se beneficiaría mucho de la modernización de su marco regulatorio y de algunas inversiones complementarias.

ii) Las acciones de la AEC en el campo del transporte

Para atender las dificultades señaladas, la AEC estableció el programa “Uniendo al Caribe por Aire y Mar”, que ofrece los lineamientos para el trabajo en materia de transporte. Su desarrollo se sustenta en la combinación de los esfuerzos públicos y privados, así como en el estímulo de los mecanismos de cooperación regional. Como

resultado de este programa, así como de los mandatos específicos recibidos de los países miembros, se lleva a cabo una gama de iniciativas.

En materia de transporte marítimo se abocan a la creación y puesta en marcha de una base de datos que incremente la competencia, facilite el proceso de toma de decisiones y haga más transparentes las operaciones de los puertos, de las empresas navieras y de los transportistas en general. Esta iniciativa cuenta con el apoyo de organizaciones con experiencia en el área como la CEPAL, la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM), la Universidad de Nueva Orleans (UNO) y la Caribbean Shipping Association (CSA).

Se desarrolla también el proyecto “Creación de una Base de Datos de las Actividades Marítimo Portuarias Basado en el Internet” con la colaboración de las secretarías regionales del Caribe, la CSA, la UNO, la CEPAL y la COCATRAM. El proyecto tiene como fin mejorar la eficiencia del transporte marítimo en el Gran Caribe a través de una mayor cooperación entre los países de la región.

Además, se coopera en las siguientes actividades de capacitación: a) Programa de cooperación AEC – Programa de Desarrollo de la Capacitación en Materia de Transporte Marítimo (TRAINMAR) –UNCTAD, para el fomento de la participación de los países miembros de la Asociación en los cursos y talleres que imparte dicha institución; b) Programas conjuntos de capacitación con instituciones nacionales especializadas pertenecientes a países de la zona, como las ubicadas en Cuba, Jamaica, México y Panamá.

En materia de transporte aéreo se discutió en el 2002 la propuesta del “Acuerdo entre los Estados Miembros y Miembros Asociados de la Asociación de Estados del Caribe sobre Transporte Aéreo entre sus Territorios”, presentada por Cuba. Se acordó que el acuerdo fuera técnicamente aprobado por los expertos en transporte aéreo de la AEC. Además se acordó que el acuerdo fuera presentado ante los Estados miembros y los miembros asociados durante la VIII Reunión Ordinaria del Consejo de Ministros, en Belice, en noviembre de 2002. Se ha puesto asimismo en marcha un programa para el desarrollo de alianzas estratégicas entre las aerolíneas nacionales de la región. A la fecha, ya se han realizado dos reuniones entre los altos ejecutivos de líneas aéreas de los países miembros de la AEC, alcanzándose resultados concretos en materia de cooperación funcional entre las empresas.

b) Turismo

i) Tendencias en el turismo regional e internacional

Un número importante de los países del Caribe y algunas naciones centroamericanas dependen en una medida significativa del turismo internacional para financiar sus balances de pagos y crear empleos. Esta actividad aporta a la región en su conjunto un ingreso anual de 17, 700 millones de dólares, lo que representa el 4.2% de las divisas generadas a nivel mundial por este concepto. El turismo contribuye con una alta proporción de las entradas en divisas de Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Jamaica, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. En todos estos casos, con la excepción de Jamaica, los ingresos percibidos por este concepto superaron con creces los provenientes de exportaciones de bienes en años recientes. Además, los sectores de la construcción, la agricultura y el sector manufacturero se han visto beneficiados por la expansión del turismo en estos países. No obstante, los

vínculos entre éste y los demás sectores de la economía siguen siendo limitados, aunque son más estrechos en Barbados y Jamaica que en los países más pequeños de la OECO.

En general, los ingresos por concepto de turismo pueden variar notoriamente de un año a otro e inclusive decrecer de modo sistemático, dependiendo de eventos como son los desastres naturales, las modas internacionales, el descubrimiento de nuevos destinos turísticos en otras regiones que resultan más baratos o atractivos, e inestabilidades políticas y sociales. Por ejemplo, en el estudio del BID mencionado anteriormente se constata que el crecimiento de la industria turística en el Caribe ha decaído recientemente a causa de limitaciones en la capacidad de oferta y de la competencia de otras regiones (Jessen y Rodríguez, 1990, pp. 32 y 33).

Cabe señalar que el desarrollo generalizado de la actividad turística es relativamente reciente en el Gran Caribe, ya que se manifiesta con vigor en las décadas de los setenta y los ochenta. En los años posteriores hubo un rápido crecimiento del sector, lo que trajo consigo externalidades negativas, debido a un manejo inadecuado de los recursos. Así, se observan envejecimientos prematuros de la infraestructura turística en un gran número de destinos, crecientes desequilibrios sociales, económicos, culturales y ambientales y, en consecuencia, una disminución en la participación en el mercado mundial y la pérdida de la rentabilidad a largo plazo. Simultáneamente, las preferencias de los consumidores a escala mundial se han modificado. La demanda ahora se dirige hacia aquellos destinos que son más amigables con el ambiente y la cultura.

La expansión futura de la oferta turística parece pasar por un desarrollo de destinos aún poco visitados, la ampliación y mejoramiento de destinos ya populares, el desarrollo de servicios específicos para determinados nichos (turismo de salud, jubilados, congresos, ecoturismo), y en la cooperación regional para la promoción del turismo, la operación de líneas aéreas y los servicios de apoyo. Asimismo, la ampliación de la capacidad y el desarrollo de nuevos destinos requerirán de montos de inversiones importantes, que tendrán que venir en su mayor parte desde fuera de la región.

ii) Actividades de la AEC

Lo anterior explica el interés de los países de la AEC en desarrollar más el área del turismo internacional. Se recomienda que la promoción por parte de la AEC del turismo regional se concentre en actividades de cooperación que maximicen el impacto en la región en su conjunto. Por lo tanto, tiene primera importancia compatibilizar los intereses diversos de los países miembros, que por lo pronto han desplegado una fuerte competencia entre ellos para atraer al turismo internacional y a las operadoras internacionales.

Las distintas amenazas al desarrollo del turismo que representan la sobreexplotación de los recursos o la administración inapropiada y los cambios de las preferencias de los consumidores, han incidido en la voluntad política de los gobiernos de los países de la cuenca del Caribe de otorgar una importancia especial a la creación de la Zona de Turismo Sustentable del Caribe (ZTSC). Su objetivo central es modificar el estilo de crecimiento del sector, mediante un modelo que garantice el incremento de los empleos y de las divisas -orientado a la conservación ambiental y de la cultura- así como la participación de las comunidades locales en la planificación de la actividad y en los beneficios que de ella se desprenden.

El establecimiento de la ZTSC es producto de una política deliberada y concertada entre estos países tendiente a facilitar la acción del sector público y privado y la cooperación regional, en el marco de una planificación en la que se articulan de manera permanente y armónica la operación rentable del sector turístico y los demás objetivos que acaban de señalarse. El concepto de ZTSC tuvo como punto de partida los siguientes principios y estrategias.⁸¹

Los principios son la sustentabilidad como condición del desarrollo, la región como unidad (una unidad cultural, socioeconómica y biológicamente rica y diversa), el turismo como eje fundamental de las economías, la cooperación como vía para el logro de los objetivos de la sustentabilidad turística, el consenso como base de la sustentabilidad y la sustentabilidad como condición para la competitividad.

Las estrategias abarcan aspectos tales como cultura e identidad, participación comunitaria, medio ambiente, tecnología para la sustentabilidad, políticas e instrumentos económicos, mercado turístico, educación, marco legal, indicadores de sustentabilidad, transporte aéreo y marítimo, coordinación con el sector privado y centro de información.

Además, la Secretaría de la AEC actuó en dos frentes en forma simultánea: se identificó un conjunto de acciones inmediatas que no requieren de un instrumento vinculante para su aplicación y, al mismo tiempo, se iniciaron los trabajos para la elaboración de dicho instrumento.

El convenio que establece la ZTSC fue firmado por 23 países miembros y dos miembros asociados en el marco de la III Cumbre de Jefes de Estado y/o Gobierno la AEC. Uno de los objetivos prioritarios para el 2002-2003 es la firma y ratificación del convenio por todos los Estados miembros y los miembros asociados de la AEC.

Dicho instrumento establece los procedimientos para que los diferentes destinos en los países puedan incorporarse o ser desincorporados a la ZTSC. Evidentemente, será necesario contar con criterios y valores mínimos de sustentabilidad que permitan evaluar las condiciones del destino. Estos indicadores tendrán que ser congruentes con los establecidos por los mayores operadores turísticos del mundo, para que con ello se logre escalar algunos peldaños en el posicionamiento de la cuenca del Caribe a escala mundial.

c) Acción conjunta ante los desastres naturales

Las actividades relativas al tema de desastres naturales de la AEC están bajo la responsabilidad del Comité Especial de Desastres Naturales. Esta asignación tiene su base jurídica en el Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Miembros y Miembros Asociados de la AEC para la Cooperación Regional en materia de Desastres, suscrito en Santo Domingo, República Dominicana, en abril de 1999, así como en el proceso de racionalización y establecimiento de prioridades efectuado en la VI Reunión del Consejo de Ministros de la AEC de diciembre de 2000.

En este sentido, las acciones específicas del Comité Especial de Desastres Naturales de la AEC se han centrado en la elección de los siguientes proyectos: “Consulta Hemisférica sobre Sistemas de Alerta”; “Centros de

⁸¹ Durante la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC se adoptó la Declaración para el Establecimiento de la Zona de Turismo Sustentable del Caribe. Además, los ministros de Turismo fueron instruidos para ejecutar el plan de acción inmediato y apoyar las estrategias definidas para la creación de la zona mencionada, contenidas en el memorando de entendimiento que fue firmado por los ministros de Relaciones Exteriores.

información y capacitación para la atención y prevención de desastres”; "Estudio de Factibilidad sobre la Creación de un Fondo Regional Post Desastres para los Países Miembros de la AEC"; "Actualización de los Códigos de Construcción del Gran Caribe en materia de Vientos y Terremotos"; y, "Inventario de recursos humanos y técnicos para la atención de la emergencia”.

Durante la IV Reunión del Comité Especial de Desastres Naturales celebrada en Guatemala, Ciudad Guatemala, en marzo de 2002, se revisó el estado de avance de los tres últimos proyectos mencionados. Estos fueron aprobados en la III Reunión del Grupo Técnico del Comité Especial de Desastres Naturales realizada en Curazao en 2001.

EPÍLOGO

Este informe ha tratado de presentar un inventario y un análisis de los principales factores que inciden en las actuales y futuras actividades de integración y cooperación de la AEC. La programación y ejecución de estas actividades se presentan complejas en el momento actual de grandes incertidumbres y cambios múltiples en los escenarios regional, hemisférico y mundial. Desde sus inicios, la tarea de la AEC no ha sido fácil debido al elevado número de sus países miembros y a su heterogeneidad, y por el hecho de que no cuentan con lazos comerciales y de cooperación tradicionales y de importancia que cubran estos países en su conjunto. Tal vez por estas razones, los acuerdos adoptados en su seno lucen poco comprometedores hasta el momento, al mismo tiempo que la Secretaría de la AEC cuenta sólo con limitados recursos para su seguimiento. Por estos motivos, en el informe se ha argumentado a favor de la selectividad en cuanto a las áreas por abordar y con respecto a los compromisos por suscribir. En todo caso, se detectan varias áreas donde los esfuerzos conjuntos en el marco de la AEC pueden brindar frutos. Cabe tan sólo agregar que los futuros acuerdos serán ejecutables en la medida que cuenten con el compromiso ineludible de los países miembros, con una provisión de los recursos adecuada a los desafíos y con una infraestructura institucional mínima necesaria.

SIGLAS

AEC	Asociación de Estados del Caribe
ACP	Acuerdo Unión Europea con Países de África, el Caribe y el Pacífico
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALTEX	Programa de Concertación con Empresas Altamente Exportadoras
APEC	Cooperación Económica Asia-Pacífico
ATPA	Andean Trade Preference Act
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica
CARICOM	Comunidad del Caribe
CBI/ICC	Caribbean Basin Initiative/Iniciativa para la Cuenca del Caribe
CNC	Comité de Negociaciones Comerciales
COCATRAM	Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo
CSA	Caribbean Shipping Association
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
MCCA	Mercado Común Centroamericano
NMF	Nación más favorecida
OECS	Organización de Estados del Caribe Oriental
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMD	Organismos Encargados del Manejo de Desastres
PAR	Preferencia Arancelaria Regional
PIB	Producto Interno Bruto
PITEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
SAC	Sistema Arancelario Centroamericano
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SICA	Sistema de la Integración Centroamericana
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
TELGUA	Telecomunicaciones de Guatemala
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés)
TRAINMAR	Programa de Desarrollo de la Capacitación en Materia de Transporte Marítimo
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
ZTSC	Zona de Turismo Sustentable del Caribe

BIBLIOGRAFÍA

AEC (Asociación de Estados del Caribe) (2000), *Informe de la Presidencia del Comité Especial del Turismo sobre la V Reunión del Comité Especial de Turismo de la Asociación de Estados del Caribe*, San José, Costa Rica, 31 de mayo y 1 de junio.

_____ (1999a), *Algunas ideas preliminares para establecer un plan de acción a ser aprobado por la segunda Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno en el mes de abril en la ciudad de Santo Domingo*, Puerto España, marzo.

_____ (1999b), *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (ACS/99/Trade)*, Tercera edición, Puerto España, octubre.

_____ (1996), *Informe final de la primera reunión del Comité Especial de la AEC sobre Desarrollo del Comercio y de Relaciones Económicas Externas (DC/001/96)*, Caracas, 11 y 12 de noviembre.

Aguilar, José Víctor (1996), *El Salvador: La apertura comercial y la integración centroamericana. Alternativas para el desarrollo # 38*. FUNDE.

ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1997), *La evolución de las negociaciones y el comercio en países de Centroamérica y el Caribe (ALADI/SEC/di912)*, Montevideo, 6 de febrero.

ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) (2000), *Difusión de las medidas de facilitación de negocios referentes a asuntos aduaneros (FTAA.TNC/cbf/w/01/Rev.6)*, Comité de Negociaciones Comerciales, 10 de noviembre.

APEC (2002a), APEC Electronic Individual Action Plan (e-IAP): Chile, (<http://www.apec-iap.org/>).
APEC (2002b), APEC Electronic Individual Action Plan (e-IAP): Perú, (<http://www.apec-iap.org/>).

Betancour, Mauricio (2003) *Inversión Colombiana en el Exterior: Procedimientos y Evolución. Informe preliminar*. Universidad ICESI. Proyecto de Investigación: *Inversión Colombiana en el Exterior*. Marzo.

Banco Mundial (2000), *Report of the Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force on Small States: Meeting Challenges in the Global Economy*, Washington, D.C., abril.

Caribbean Community Secretariat (2000), *Caribbean Trade & Investment Report 2000 – Dynamic Interface of Regionalism & Globalisation*, Kingston, Jamaica, Ian Randle Publishers.

CARICOM (Comunidad del Caribe) (2001), "Establishment of the CARICOM Single Market and Economy-key Elements", julio (www.CARICOM.org).

CCS (Caribbean Community Secretariat) *Caribbean Trade & Investment Report 2000. Dynamic interface of regionalism & globalisation*, Coles Printery, Kingston (Barbados).

CEPAL (2003a), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe, 2001-2002*. Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC/G.2189-P, marzo.

CEPAL (2003b), *La Inversión Extranjera en América Latina y El Caribe, 2002*. Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC/G.2198-P, marzo.

CEPAL (1996) *Evolución y Perspectivas del Comercio y las Inversiones Intrarregionales*. División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento. Documento LC/R.1623, febrero.

CEPAL (2003), *La Inversión Extranjera en América Latina y El Caribe, 2002*. Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC/G.2198-P, marzo.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)

____ 2002. The economic survey of the Caribbean. LC/CAR/G.687. August 2002.

____ 2002. The effects of globalization on CARICOM Caribbean economies. Final draft. July 2002.

____ 2002. Intra-CDCC trade and investment. LC/CAR/G.694. 17 June 2002.

____ 2002 *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, edición 2001, (LC/G.2178-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° S.01.II.G.47.

____ 2001. The Netherlands Antilles: Trade and Integration with CARICOM. LC/CAR/G.681. 21 December 2001.

____ (2001a), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, edición 2000, (LC/G.2125-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° S.01.II.G.12.

____ (2001b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, edición 1999-2000, (LC/G.2085-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.17.

____ (2001c), “Facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe”, Boletín FAL, N° 175, Santiago de Chile, marzo.

____ (2001d), “El comercio internacional en el Caribe y su transporte por vía marítima”, Boletín FAL, N° 173, año 25, Santiago de Chile, enero (www.eclac.cl).

____ (2000a), “Equidad, desarrollo y ciudadanía”, Tomo III - Agenda Económica, segunda edición, Bogotá D.C., Editorial Alfaomega, noviembre.

____ (2000b), *La Economía Cubana-Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, segunda edición, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

____ (2000c), Desarrollo económico y social de República Dominicana: los últimos veinte años y perspectivas para el siglo XXI (LC/MEX/R.760), México, D.F., 27 de julio.

____ (2000d), El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía de México (LC/MEX/L.431), México, D.F., 14 de junio.

____ (1999a), The Impact of Trade Liberalisation on Government Finances in Jamaica (LC/CAR/G.547), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.

____ (1999b), *The Impact of Trade Liberalisation and Fluctuations of Commodity Prices on Government finances: The case of Saint Lucia*, (LC/CAR/G.586), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.

____ (1998), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, segunda versión revisada y actualizada, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.

____ (1997), Síntesis del Seminario sobre promoción del comercio y las inversiones intrarregionales en América Latina y el Caribe, (LC/R.1763), Santiago de Chile, 20 de noviembre.

CIDEIBER (Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica) (1998a) Colombia: Inversiones y programas, inversiones extranjeras. Información de países. (<http://www.cideiber.com/infopaises/Colombia/Colombia-09-01.html>)

CIDEIBER (Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica) (1998b) Venezuela: Inversiones y programas, inversiones extranjeras. Información de países. (<http://www.cideiber.com/infopaises/Venezuela/Venezuela-09-01.html>)

CIDEIBER (Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica) (1998c) México: Inversiones y programas, inversiones extranjeras. Información de países. (<http://www.cideiber.com/infopaises/México/México-09-01.html>)

COMEX. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Medidas Contrarias al Libre Comercio Intrarregional. Mayo 2003.

Easter, Christopher (1999), *Small States Development: A Commonwealth Vulnerability Index. The Round Table 1999*, Londres.

Finger, J. Michael, Francis Ng. e Isidro Soloaga (1998), "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington D.C., inédito.

Fretz, Deirdre (1999) La nueva ola: Las privatizaciones son historia. Es la hora de las compras en bolsa. Sección Negocios del Año. América Economía, 16 de diciembre, No. 173. pp. 38-47.

Garrido Celso (2001) Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa. CEPAL.

Garrido, Celso (2000), Inversión productiva de grandes empresas mexicanas en Centroamérica y su impacto tecnológico en la región. Universidad Autónoma Metropolitana y Centro Internacional de Política Económica, noviembre.

Gitli, Eduardo (2000), La Inversión Mexicana en Centroamérica. Eslabonamientos productivos y transferencia tecnológica. Universidad Autónoma Metropolitana y Centro Internacional de Política Económica, noviembre.

Hoffman, Jan (2001), "Paying too much", *Trading News*, Santiago de Chile, abril.

Instituto de Comercio Exterior, (1996), *Grado de aprovechamiento de los acuerdos sobre comercio e inversiones entre Venezuela y CARICOM*, Caracas, inédito.

Iturbe de Blanco, Eglé (1997) Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela. Serie Intal. Documento de Trabajo No. 3, octubre.

Jank, Marcos Sawaya (2002), Interacción de las negociaciones sobre agricultura: ALCA y la OMC. Colombia Compite: IV encuentro para la productividad y la competitividad. Barranquilla, Octubre de 2002.

Jessen, Anneke y E. Rodríguez (1999), *The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration*, Buenos Aires, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) / Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), enero.

Kouzmine, Valentine (1997), Acceso de los productos de América Latina y el Caribe al mercado de textiles y vestido de Estados Unidos, (LC/L.1076), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.

Latin Trade (1999), El Gran Negocio: Las 100 mayores fusiones y adquisiciones en Latinoamérica, Informe Regional. Miami, (pp. 31-40).

Lopez, María Antonia (2003), Inversión Centroamericana en Nicaragua crece. La Prensa Digital. <http://www-ni.laprensa.com.ni/cgi-bin/print.pl?id=economia-20030219-02>.

Macario, Carla *Export Growth in Latin America. Policies and Performance*. Boulder: Lynne Rienner, 2000.
Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de México. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/97. Marzo 2002.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de Guatemala. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/94. Diciembre 2001.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de St. Kitts and Nevis. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/85. Mayo 2001.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de Costa Rica. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/94. Abril 2001.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de Barbados. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/101. Junio de 2002

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de El Salvador. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/111. Enero 2003.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de la Unión Europea. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/102. Junio 2002.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de la Republica Dominicana. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/105. Septiembre 2002.

Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de los Países Miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO). May 2001.

Population Reference Bureau (2002), *2002 World Population Data Sheet*. Population Reference Bureau, Washington.

Secretaría de Economía de México, Dirección General de Inversión Extranjera (2002), *Inversión de República Dominicana en México*, septiembre de 2002.

SIECA. *Estado de Situación de la Integración Económica Centroamericana hasta Marzo 2003*.

SIECA. *Informe de las Actividades y Avances del Proceso de Unión Aduanera Centroamericana*. Marzo 2003.

West Indian Commission (1992), *Time for Action - The Report of the West Indian Commission*, Barbados, Black Rock.

World Bank (1997), *Global Development Finance, 1997. Volume 1: Analysis and Summary Tables*. Washington, D.C.