

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1728
12 de junio de 1997

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**PROMOCIÓN DE LOS VÍNCULOS ECONÓMICOS ENTRE LOS ESQUEMAS
DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*/**

*/ Este documento fue preparado por el señor Eduardo Gana en su calidad de consultor de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, y fue financiado con fondos del Gobierno de los Países Bajos, en el marco del Proyecto BT-Hol-4-044 "Promoción del comercio y las inversiones en América Latina y el Caribe". Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Este documento será presentado a la Reunión regional sobre la "Promoción del comercio y las inversiones en América Latina y el Caribe", organizada por la Secretaría de la CEPAL, a realizarse en Puerto España, Trinidad y Tobago, los días 23 al 25 de septiembre de 1997.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
PRESENTACIÓN	3
SUMARIO EJECUTIVO	5
I. LAS TENDENCIAS DEL COMERCIO REGIONAL	14
A. EL COMERCIO CON EL MUNDO	14
B. EL INTERCAMBIO AL INTERIOR DE LOS ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN	15
C. EL COMERCIO ENTRE LOS ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN	24
D. ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE LA ALADI CON EL MCCA Y LA CARICOM	27
1. El intercambio entre la Aladi y el Mcca	27
2. El intercambio entre la Aladi y la Caricom	34
3. La participación de Brasil, Colombia, México y Venezuela en el comercio con el Mcca y la Caricom	37
4. El intercambio entre el Mcca y la Caricom	46
E. EL ESTADO DE LA PROTECCIÓN ARANCELARIA EN LOS PAÍSES DE LA REGIÓN	48
1. Algunas consideraciones sobre el papel de los aranceles y la dificultad de establecer aranceles externos comunes	48
2. Los aranceles en el Mercosur, la CA, el Mcca y la Caricom	50
3. Consideraciones sobre los niveles y estructura del arancel	53
F. LOS ACUERDOS SUSCRITOS ENTRE LOS PAÍSES DE LA ALADI, DEL MCCA Y DE LA CARICOM EN EL MARCO DEL ARTÍCULO 25 DEL TRATADO DE MONTEVIDEO	56
II. LAS INVERSIONES INTRARREGIONALES	64
A. LA INTERRELACIÓN COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	64

B.	EL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN INTRARREGIONAL: UNA APROXIMACIÓN	66
C.	LA NORMATIVA VIGENTE Y LOS ACUERDOS BINACIONALES Y SUBREGIONALES	71
1.	Las bases generales de los tratamientos a la inversión extranjera	71
2.	Los acuerdos bilaterales y subregionales en el ámbito de la Aladi	73
III.	ALGUNAS RECOMENDACIONES SOBRE LAS ACCIONES PARA MEJORAR LOS VÍNCULOS ECONÓMICOS ENTRE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	75
A.	LIBERACIÓN ASIMÉTRICA DEL COMERCIO	77
B.	ALGUNAS PAUTAS PARA LA ARMONIZACIÓN DE LAS NORMAS E INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL	78
C.	LA COOPERACIÓN EN INFRAESTRUCTURA Y EN EL AUMENTO DE LA CAPACIDAD DE OFERTA EXPORTADORA DE LOS PAÍSES DEL MCCA Y LA CARICOM	80
D.	LA COMPLEMENTACIÓN PRODUCTIVA PARA EXPORTAR A TERCEROS MERCADOS	82
E.	FOMENTO DE LAS INVERSIONES INTRARREGIONALES CON DESTINO AL MCCA Y A LA CARICOM	83
	ANEXOS	85
ANEXO A:	Breve descripción del contenido de las secciones de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Cuci), Revisión 2	87
	ANEXO ESTADÍSTICO	89
	CUADROS	
Cuadro 1:	Esquemas de integración de América Latina y el Caribe: Exportaciones e importaciones totales al mundo	14
Cuadro 2:	Esquemas de integración de América Latina y el Caribe: Exportaciones al mundo e intrasubregionales	16
Cuadro 3:	Exportaciones de los esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe, 1993-95 (millones de dólares)	17
Cuadro 3a:	Exportaciones de los esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe, 1993-95 (porcentajes)	17

Cuadro 4:	Agrupaciones de integración de América Latina y el Caribe: Exportaciones al mundo e intrasubregionales	19
Cuadro 5:	Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales de integración, promedio 1993-1995 (millones de dólares)	21
Cuadro 5a:	Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales de integración, promedio 1993-1995 (porcentajes)	22
Cuadro 5b:	Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales de integración, promedio 1993-1995 (porcentajes)	23
Cuadro 6:	Exportaciones de países de América Latina al Mercado Común Centroamericano, por tipo de productos (secciones de la CUCI), promedio años 1993-1995 (millones de dólares)	28
Cuadro 6a:	Exportaciones de países de América Latina al Mercado Común Centroamericano, por tipo de productos (secciones de la CUCI), promedio años 1993-1995 (porcentajes)	29
Cuadro 7:	Exportaciones del Mcca a la Aladi, Mercosur, CA y Grupo de los Tres, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995 (miles de dólares)	32
Cuadro 7a:	Exportaciones del Mcca a la Aladi, Mercosur, CA y Grupo de los Tres, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995 (porcentajes)	33
Cuadro 8:	Exportaciones de países de América Latina a la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995 (millones de dólares)	35
Cuadro 8a:	Exportaciones de países de América Latina a la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995 (porcentajes)	36
Cuadro 9:	Importaciones de países de América Latina a la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995 (millones de dólares)	38
Cuadro 9a:	Importaciones de países de América Latina a la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995 (porcentajes)	39
Cuadro 10:	Venezuela: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de combustibles y lubricantes minerales y totales, años 1993, 1994 y 1995	41
Cuadro 11:	México: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de combustibles y lubricantes minerales y totales, años 1993, 1994 y 1995	42
Cuadro 12:	Brasil: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de Artículos Manufacturados y Maquinaria y Eq. de Transporte, y totales, años 1993, 1994 y 1995	44
Cuadro 13:	Colombia: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de Combustibles, Productos Químicos y Artículos Manufacturados, y totales, años 1993, 1994 y 1995	45
Cuadro 14:	América Latina y el Caribe: media y dispersión de los aranceles	51
Cuadro 15:	Promedios del arancel por principales sectores productivos	55
Cuadro 16:	Acuerdos suscritos por los países miembros de la Aladi con países de Centroamérica y el Caribe, bajo el amparo del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980	58
Cuadro 17:	Colombia, México, Venezuela: intercambio comercial con países con los que suscribieron acuerdos al amparo del Artículo 25 del Tratado de Montevideo	60
Cuadro 18:	Agrupaciones subregionales de integración: indicadores económicos 1996, estimado	62

RESUMEN

En el presente documento se lleva a cabo un examen detallado del comercio entre los diferentes esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe, con particular énfasis en los intercambios realizados entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), el Mercado Común Centroamericano (Mcca) y la Comunidad del Caribe (Caricom). Con la finalidad de comprobar las facilidades de acceso a los mercados de la región, se estudian los acuerdos parciales de complementación económica suscritos en el marco del Tratado de Montevideo y la estructura y nivel de los aranceles pertinentes.

Asimismo, se analizan las principales características de los regímenes de inversión extranjera de la región, los incipientes flujos de capital intrarregional y los factores que han contribuido a su desarrollo.

Para cerrar el documento, se plantean diversas recomendaciones acerca de las acciones que podrían incrementar los nexos entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe.

El trabajo consta de tres capítulos. El primero se refiere a las tendencias del comercio regional; el segundo, a las inversiones intrarregionales, y el tercero y último, a algunas recomendaciones sobre las acciones posibles para mejorar los vínculos económicos entre los esquemas de integración de la región.

PRESENTACIÓN

A pesar del importante avance en los procesos de integración en América Latina y el Caribe, quedan diversos desafíos pendientes que surgen como consecuencia, en particular, de la heterogeneidad de las economías y de los frágiles vínculos económicos entre el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe y los restantes esquemas de integración de la región.

El objetivo del Proyecto “Promoción del comercio y las inversiones en América Latina y el Caribe”, financiado con la ayuda de fondos del Gobierno de los Países Bajos es, precisamente, intensificar la contribución del comercio y las inversiones al crecimiento económico y el desarrollo de los países de la región.

Es en el marco del citado Proyecto que se realizará una reunión regional en Puerto España, Trinidad y Tobago, organizada por la Secretaría de la CEPAL, para debatir los principales aspectos de las políticas que puedan coadyuvar al fortalecimiento de los nexos económicos en toda la región. Con la finalidad de proporcionar antecedentes que orienten el debate, se han preparado diversos documentos de los cuales el presente trabajo también es parte.

El autor desea agradecer muy especialmente a los funcionarios de la CEPAL, señores Héctor Assael, Director de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, por su cooperación en la concepción del documento y sus comentarios finales; Johannes Heirman, Oficial de Asuntos Económicos, por proporcionar una abundante y seleccionada literatura, y su colaboración en todas las etapas del trabajo; y Jaime Contador, Estadístico, por su importante ayuda en la preparación del material estadístico y su paciencia para buscar caminos alternativos que permitieron encontrar datos normalmente inéditos. Cabe aclarar, no obstante, que los errores u omisiones son de responsabilidad exclusiva del autor.

SUMARIO EJECUTIVO

A. LAS TENDENCIAS DEL COMERCIO REGIONAL

En materia de comercio, las exportaciones y las importaciones globales de los países de América Latina y el Caribe se han incrementado a un ritmo sostenido en los años 90, al tiempo que los intercambios al interior de la región han evolucionado en términos todavía más favorables.

Así, si se toma en consideración la década de los 90, el intercambio que se genera en las agrupaciones subregionales de integración ha adquirido una notoria aceleración que, de mantenerse, pasará a tener un importante significado económico para los países miembros de los respectivos esquemas, como ya se está dando en el Mercado Común Centroamericano (Mcca) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), por ejemplo.

Sin embargo, la mayor parte del comercio que se realiza dentro de la región se concentra en algunos de los esquemas de integración. En efecto, para el promedio del período 1993-1995, la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) efectuó el 93% de las exportaciones intrasubregionales agregadas; el Mercosur 55%; la Comunidad Andina (CA) 23%; el Grupo de los Tres 26%; el Mcca 5%; y la Comunidad del Caribe (Caricom) 2%. Esta realidad se corresponde, en general, con el tamaño y grado de desarrollo de los países que componen cada agrupación subregional. Cabe recordar que los países miembros del Mercosur, de la CA y del Grupo de los Tres están también asociados a la Aladi.

Por otra parte, del análisis del intercambio entre las agrupaciones subregionales de integración se concluye que los nexos comerciales más fuertes corresponden al triángulo Grupo de los Tres, CA y Mercosur. A continuación vienen las vinculaciones entre el Grupo de los Tres con el Mcca y la Caricom, y de la CA con el Mcca y la Caricom. Mucho mayor debilidad muestran los ejes Mercosur con el Mcca y la Caricom, y Mcca con la Caricom.

Para entender correctamente estos ejes de comercio, hay que recordar que Colombia y Venezuela, que pertenecen simultáneamente al Grupo de los Tres y a la CA, aportan conjuntamente un poco más de las tres cuartas partes del comercio entre ambas agrupaciones, en tanto México contribuye con un tercio. Asimismo, Venezuela, México, Brasil y Colombia son los países más activos en el intercambio con el Mcca y la Caricom, lo que explica los nexos del Grupo de los Tres y de la CA con los esquemas de integración de Centroamérica y el Caribe, y en un nivel más bajo del Mercosur con las dos subregiones, con el sustento casi exclusivo de Brasil.

A pesar que los porcentajes de las exportaciones de los países asociados a la Aladi al Mcca y a la Caricom aparecen como poco significativos, los valores absolutos de sus ventas a las dos agrupaciones superan al comercio intrasubregional de los países miembros de ambos

esquemas. Así, las exportaciones de la Aladi al Mcca alcanzaron a 1.494 millones de dólares en promedio anual en el período 1993-1995, mientras el intercambio entre los socios del Mcca llegó a 1.259 millones de dólares. En el caso de la Caricom, las exportaciones de la Aladi a esta agrupación fueron de 1.158 millones de dólares y su intercambio recíproco se situó en torno a los 555 millones de dólares.

En la estructura de las exportaciones hacia el Mcca y la Caricom predominan los combustibles y lubricantes, proporcionados en su mayor parte por Venezuela y México; artículos manufacturados, provenientes en especial de México, Brasil y Venezuela; maquinaria y equipo de transporte, cuyo origen es principalmente México y Brasil; y productos químicos vendidos por México y Colombia.

Las ventas a la Aladi tanto de los países del Mcca como de la Caricom, de 251 y 303 millones de dólares en promedio anual en los años 1993-1995, respectivamente, son muy inferiores a las exportaciones que reciben de la Asociación, lo que da lugar a un comercio bastante desequilibrado entre estas partes.

En cuanto a la composición de las exportaciones del Mcca a la Aladi, en ésta predominan los productos básicos que representan 76% del total, 23% son manufacturas y 1% productos no clasificados. Por su parte, las ventas de la Caricom a la Aladi están centradas en productos químicos (35% del total), artículos manufacturados (26%); combustibles y lubricantes (24%); materiales crudos no comestibles (4%); y maquinaria y equipo de transporte (4%).

El examen de los niveles y estructura del arancel en los esquemas de integración de la región, como un antecedente acerca de las posibilidades de acceso a los mercados, permite sostener que los aranceles de los países del Mercosur, la CA, el Mcca y la Caricom tienden a asemejarse bastante, puesto que la media fluctúa entre valores mínimos en torno al 9% (El Salvador, Bolivia y Uruguay) y máximos de alrededor de 13 a 17% (Honduras, Nicaragua, Perú y Argentina). Entre estos dos extremos se encuentra el resto de los países miembros de dichas agrupaciones. No obstante, los rangos de dispersión (desviación estándar) y los máximos y mínimos absolutos de los aranceles difieren de manera notoria. En efecto, la distancia entre los coeficientes de dispersión de Bolivia y Chile de menos de 1% -que indican aranceles prácticamente planos- hasta aranceles con gran cantidad de tramos, que se reflejan en dispersiones superiores a 8% (Brasil, Honduras, Nicaragua y los países caribeños), es expresiva de las concepciones distintas acerca del papel de las tarifas para proteger a los sectores de la economía de la competencia externa de modo diferenciado o no.

Mirado desde los países del Mcca y la Caricom, las mayores oportunidades de acceso a mercados de los cinco países de la Aladi con los cuales más comercian -Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela-, desde el punto de vista de los aranceles, se dan en productos agrícolas (sólo Argentina y Brasil); productos del sector minero; y en algunas ramas de la industria como química, metálicas básicas y papel e imprentas.

Por otra parte, pese a que se han suscrito entre países de la Aladi, del Mcca y la Caricom numerosos acuerdos de alcance parcial en el marco del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, no se han generado todos los efectos positivos que se esperaba de ellos, pese a contener preferencias asimétricas en favor de los países menores. Estas preferencias han mostrado en algunos casos no ser suficientes para estimular las exportaciones de las naciones centroamericanas y caribeñas, y deberían ser reexaminadas en su duración y extensión.

B. LAS INVERSIONES INTRARREGIONALES

En materia de inversiones intrarregionales, el presente documento hace las siguientes consideraciones que se sintetizan acá.

La inversión extranjera directa (IED) intrarregional se estima que significa entre 3% y 5% del total de la IED captada por los países de la región, con grandes variaciones en la proporción que representa la inversión de origen regional en la masa global de IED en el ámbito de cada país. Según cifras parciales éstas fluctúan desde 1% en Brasil a 12% en el caso de Argentina. La proporción correspondiente a Chile sería de 3.8%; en Bolivia, 11.5%; Colombia, 6.8%; Ecuador, 5.1%; Perú, 5.9%; y Venezuela, 0.9%.

Las inversiones intrarregionales, que están muy lejos del volumen de la IED global que recibe la región, están cobrando importancia puesto que se trata de un proceso en pleno desarrollo y con una fuerte tendencia a intensificarse en la medida que continúen fortaleciéndose los esquemas de integración. Asimismo, cuando se consideran algunos pares de países de América Latina y el Caribe, como Argentina-Chile; Argentina-Brasil; México y los países del Istmo Centroamericano; Colombia-Venezuela; Chile-Perú, etc., se puede apreciar que la inversión intrarregional comienza a situarse en esas naciones a niveles relevantes frente a la procedente de los países desarrollados.

En general, la inversión intrarregional es de largo plazo y está comprometida con la economía de los países receptores. Esto es de gran importancia, porque representa un real aporte y es de fácil y rápida asimilación por provenir de países de similares idiosincrasias. Además, muchas empresas latinoamericanas han adaptado tecnologías que frecuentemente se ajustan mejor a las necesidades de los potenciales países receptores de la región que las de las naciones desarrolladas.

Considerando la vinculación que se plantea existe entre la IED y el comercio exterior, un creciente proceso de inversión intrarregional podría facilitar el desarrollo de nuevos y más amplios nexos comerciales entre los países de la región. Es de particular interés, entonces, promover la inversión de origen regional en aquellos países o subregiones que presentan menores corrientes comerciales con el resto de la región. Así, es posible que de lograrse un flujo significativo de IED de procedencia regional hacia los países miembros del Mcca y de la

Caricom, aparecieran nuevas oportunidades de exportación desde esas subregiones hacia los otros países de América Latina.

En este sentido, los países miembros de la Caricom pueden convertirse en un destino atractivo para inversiones latinoamericanas que quieran aprovechar las ventajas comparativas de esta subregión en cuanto a su ubicación geográfica, el buen nivel educacional de su población, sus atractivos turísticos, sus instituciones y regímenes políticos estables, y sus acuerdos de acceso preferencial a los mercados de Estados Unidos y de la Unión Europea. Muchas de estas ventajas harían factible inversiones destinadas a promover intercambios no sólo de bienes sino de servicios, que es probablemente donde el Caribe tenga las mejores condiciones. Para ello, es necesario que las facilidades de ingreso de mercancías a los mercados de Estados Unidos y Europa se mantengan y, en lo posible, se extiendan a los servicios donde el Caribe tiene o puede desarrollar ventajas comparativas.

Puesto que la apertura de las economías y la legislación favorece a la inversión extranjera en general, el estímulo a la inversión intrarregional debiera surgir de acuerdos bilaterales o de regímenes promocionales especiales en el marco de los procesos de integración de la región. La experiencia indica que son los grandes grupos económicos de América Latina y el Caribe los que tienen la capacidad de adquirir la magnitud y funcionamiento de las empresas transnacionales, lo que significa que éstos pueden operar a partir de los mismos incentivos que se otorgan a la IED originaria de los países desarrollados. Sin embargo, las empresas medianas o pequeñas de la región, que pueden ser de interés para muchas naciones, es posible que precisen de mecanismos de financiamiento, de recursos o facilidades para establecer contactos o para estudiar los mercados.

Por otra parte, es preciso un esfuerzo de compilación y seguimiento de las inversiones intrarregionales, bajo metodologías comunes y uso de fuentes tanto gubernamentales como de los propios inversionistas, de manera de diseñar y evaluar los resultados de los mecanismos de promoción de estas inversiones. Esta propuesta, que por cierto también es válida para todas la IED, cualquiera que sea su procedencia, es la base para iniciar procesos de armonización de políticas de incentivos en la captación de inversiones, que eviten costos innecesarios ante resultados eventualmente irrelevantes, localizaciones antieconómicas o ventajas indebidas que pudieran producir un deterioro de las relaciones al interior de las agrupaciones de integración.

La mayor parte de los instrumentos de regulación de la inversión extranjera en los países de la región están referidos al tratamiento general que se les otorga a los capitales, sin discriminar si se trata de inversiones intrarregionales o de otra procedencia. Esto corresponde, sin duda, al hecho que los flujos de capital de origen regional eran hasta hace poco irrelevantes.

Aparte de un número cada vez creciente de acuerdos bilaterales de promoción y protección a la inversión, y a la regulación del establecimiento de empresas binacionales, firmados entre países de la región, al interior de las agrupaciones subregionales de integración también se han adoptado medidas destinadas a dar un tratamiento unificado a la inversión originaria de la propia

subregión y de terceros países. En este sentido, la Comunidad Andina es la agrupación subregional con la historia más larga y accidentada.

C. ALGUNAS RECOMENDACIONES

Una primera consideración previa a la formulación de recomendaciones es que la búsqueda de un equilibrio comercial bilateral no sólo es utópica, sino que puede contribuir a paralizar los intercambios recíprocos. Lo que se busca es en lo posible un equilibrio global del comercio de los países con el mundo y la aceleración, al mismo tiempo, de las exportaciones y las importaciones por pares de países o subregiones de América Latina y el Caribe.

Otro factor a considerar es que las preferencias arancelarias que se conceden a los países de menor desarrollo económico, aunque sean sin reciprocidad, no siempre inducen una mayor participación en el mercado del país que las otorga.

Además, el tamaño del mercado y el grado de desarrollo de cada país están íntimamente relacionados con las consecuencias que la apertura unilateral al comercio internacional tiene sobre la economía nacional. De este modo, la apertura de los países mayores y más desarrollados de la región hacia las naciones de Centroamérica y el Caribe constituye un riesgo calculado que no debería producir efectos demasiado significativos sobre el balance de pagos y la actividad interna de las empresas nacionales, aún en los sectores más sensibles. Esto es así, debido a que la oferta exportable individual de muchos de los países miembros del Mcca y de la Caricom está limitada, en el caso de las producciones agropecuarias por la extensión territorial o por la escasa población que tiene interés de trabajar en el campo -en particular en los países de la Caricom-, y en otros sectores por la insuficiencia de demanda interna que sustente escalas de producción competitivas.

En función de las limitaciones de la oferta exportable de los países del Mcca y de la Caricom, y de las dificultades que experimentan para mantener sus privilegios en el mercado de los Estados Unidos, es bastante probable que un tratamiento preferencial otorgado por los países miembros de la Aladi hacia estas naciones tenga una positiva acogida en ambas subregiones. Asimismo, puede generar una ampliación de los nexos económicos entre los países más y menos desarrollados de la región, presumiblemente de manera más equilibrada y con beneficios para ambas partes.

Por otra parte, los países del Caribe se encuentran ubicados en una posición geográfica privilegiada, puesto que están en el cruce de las grandes rutas marítimas y con proximidad al mercado de los Estados Unidos. Cuentan además con buenas conexiones aéreas, gracias al turismo, y con una adecuada infraestructura de telecomunicaciones. Los recursos laborales se distinguen por su grado de educación, y el inglés como lengua materna también constituye una ventaja. Sus sistemas institucionales y políticos han sido bastante estables, lo que junto con los

factores anteriores han favorecido el desarrollo de diversas actividades en el sector de los servicios. Entre éstos se puede destacar el turismo y los servicios financieros.

Es posible, entonces, que un componente significativo de las exportaciones de los países de la Caricom a los de la Aladi sean los servicios. Entre éstos, figuran en primer lugar la creciente importancia del Caribe como destino para los turistas latinoamericanos y los servicios de intermediación financiera que algunos países prestan a inversionistas de la región. Por su parte, los puertos de aguas profundas del Caribe pueden incrementar su función de centros de trasbordo y de fraccionamiento de mercancías para los flujos comerciales hacia y desde América Latina. En general, deberían estimularse las ventajas del Caribe para desarrollar servicios que complementen las vinculaciones comerciales entre las dos subregiones.

1. Liberación asimétrica del comercio y armonización de políticas

Dentro del ambiente generalizado de apertura imperante en la región, que significa que las concesiones arancelarias son menos costosas en términos de pérdida de impuestos y de desviación de comercio, parece lógico propiciar acuerdos comerciales entre los países miembros de la Aladi o sus agrupaciones subregionales como el Mercosur, el Grupo de los Tres y la CA, por un lado, y el Mcca y la Caricom, por otro.

Los nuevos acuerdos podrían contener una liberación asimétrica del comercio que beneficie a los países del Mcca y de la Caricom, en virtud de su manifiesto desbalance comercial con los países miembros de la Aladi y sus agrupaciones subregionales. Para que esta liberación sea efectiva, debería pactarse a largo plazo, con normas claras de rebajas arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias, comprender en lo posible todo el universo arancelario o, si no es factible, estar referidas a los sectores o productos en que la oferta exportable de los países centroamericanos y caribeños ha demostrado tener ventajas comparativas.

El crecimiento de las exportaciones basadas en el sistema de maquila de algunos de los países de Centroamérica y el Caribe, pese a que ha resultado por lo común favorable, coloca a esas naciones en una posición muy vulnerable frente a los Estados Unidos, su gran cliente. Una sólida seguridad de acceso a los mercados de los restantes países de la región podría dar mayor estabilidad a estas actividades y generar inversiones intrarregionales que dieran sustentabilidad a todo el sistema.

Por otra parte, con la finalidad de hacer más coherentes y fluidas las vinculaciones que se proponen entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe, y a partir del examen de las normas e instrumentos de política comercial adoptados en la Aladi, Mercosur, CA, Mcca y Caricom, se ha señalado en diversos estudios la conveniencia de armonizar dichas normas e instrumentos.

En este sentido, cabe recordar que en la medida que la casi totalidad de los países de la región son o serán miembros de la Organización Mundial del Comercio (Omc), los compromisos resultantes de la Ronda Uruguay y la normativa de la Omc constituyen un "piso" para la

armonización de las políticas comerciales. A partir de ahí, se podrían establecer las pautas generales que hicieran converger las normas e instrumentos de los acuerdos de integración subregionales.

2. La cooperación en infraestructura y en el aumento de la capacidad de la oferta exportadora de los países del Mcca y la Caricom

Muchos de los países medianos y mayores de América Latina han demostrado poseer suficiente capacidad instalada de ingeniería de proyectos y construcción, y experiencia internacional tanto en obras de infraestructura, como en las industrias de base. Al tomar en cuenta la naturaleza de este tipo de grandes proyectos, la experiencia indica que la mayoría de ellos no se repiten sistemáticamente en el ámbito nacional, sino en largos períodos de tiempo, y que asimismo tienden a concentrarse en ciclos de inversión en los que se acumulan varios proyectos al mismo tiempo para luego reducirse el número de iniciativas.

A su vez, los países menores de la región necesitan aumentar su capacidad productiva interna, tanto para atender las demandas nacionales como para incrementar su oferta exportable, lo que significa no sólo instalar o hacer crecer las instalaciones productoras sino también mejorar la infraestructura, a fin de facilitar el acceso a los mercados internos e internacionales.

Pareciera abrirse, así, una oportunidad de combinar las capacidades y la tecnología que poseen los países mayores y algunos medianos de la región con las necesidades de los países menores. Dos puntos cruciales para que opere un mecanismo que unifique capacidades con necesidades son el financiamiento y la identificación y estudio de los proyectos que sean prioritarios para los países de menor desarrollo.

En cuanto al financiamiento de largo plazo que se precisa para las inversiones respectivas, es conveniente recordar que una proporción considerable de los insumos de las obras de construcción civil y de los equipos e instalaciones son producidos en los países de la región, lo que se traduce en que el componente importado desde terceros países puede ser bastante reducido. En otras palabras, una parte considerable de la inversión en este tipo de proyectos puede ser financiada en la moneda nacional de los países proveedores de servicios e insumos. Cabe recordar, al mismo tiempo, que algunos países de la región tienen importantes superávits en su comercio con los países del Mcca y de la Caricom, lo les permitiría de algún modo destinar una proporción de esos recursos a un fondo destinado a financiar inversiones.

Otra posibilidad en esta misma dirección, es la participación de las naciones del Mcca y de la Caricom en la Corporación Andina de Fomento (CAF) la que podría ampliarse a toda América Latina y el Caribe, como un instrumento que pudiera canalizar recursos de inversión, tanto desde los propios países de la región como desde terceros países, que es lo que ha estado haciendo primero en la CA y luego extendiendo su esfera hacia nuevos países miembros.

Con referencia a la identificación y estudio de los proyectos de infraestructura y de industrias de base en los países miembros del Mcca y de la Caricom, es posible imaginar un

organismo dedicado a esta función. Dicha tarea puede ser realizada por un pequeño grupo de profesionales altamente capacitados que seleccionen ideas de proyectos en las naciones correspondientes, y los sometan a criterios de evaluación y prioridad de acuerdo con las autoridades nacionales.

3. La complementación productiva para exportar a terceros mercados

Otra de las acciones que se podría examinar, en términos de crear un marco apropiado para iniciativas conjuntas entre empresas de países miembros de la Aladi, del Mcca y la Caricom, es la complementación productiva (CP) destinada a aunar capacidades productivas, financieras, tecnológicas, de recursos humanos y empresariales de dos o más países, para lograr el máximo de eficiencia u competitividad internacional en la producción de un tipo determinado de bienes o de servicios para participar en los mercados de países desarrollados.

De lo que se trata es de hacer viables ciertas posibilidades de mayor participación en los mercados de países desarrollados, en particular las obtenidas para ingresar al mercado de los Estados Unidos y de la Unión Europea, complementando las ventajas comparativas de los países del Mcca y de la Caricom con la capacidad empresarial de algunas naciones asociadas a la Aladi. Para ello, es preciso estimular la complementación de las ofertas productivas haciendo atractivas las vinculaciones empresariales, las inversiones conjuntas, el intercambio de tecnología y de personal capacitado, la complementación de componentes y partes, los emprendimientos de investigación y desarrollo de productos, los acuerdos de comercialización, y, en general, las alianzas estratégicas que permitan aunar las potencialidades de los países menores y mayores de la región.

Por lo general, la CP se crea en el ámbito nacional cuando existen cadenas productivas complejas en las que intervienen numerosos agentes productivos, sea tanto en el caso de los bienes como de los servicios. La CP es relativamente escasa entre unidades empresariales de distintos países de la región, pero es de creciente importancia entre las empresas transnacionales que cada vez más integran sus productos finales con partes, piezas, componentes y servicios procedentes de sus propias filiales, puesto que en el balance final así les resulta conveniente.

La conjunción de empresas de los países centroamericanos y caribeñas con empresas de origen Aladi para llegar a acuerdos de CP, no excluye de modo alguno la participación de firmas procedentes de las naciones a las cuales estarían destinados los productos o servicios que se elaboren mediante CP.

4. Fomento de las inversiones intrarregionales con destino al Mcca y la Caricom

Frecuentemente el comercio exterior y las IED se encuentran ligadas entre sí. Además, las empresas multinacionales con vocación exportadora prefieren para sus actividades a aquellos países con economías abiertas. Asimismo, es comprobable que la IED tiende a concentrarse en

los países de la región con mercados internos mayores como Brasil, México y Argentina. Al mismo tiempo, una parte de la inversión de corto plazo ha resultado volátil y procíclica.

Por su parte, las inversiones intrarregionales se caracterizan por ser de largo plazo y con aportes de tecnologías de producción y administración de fácil y rápida absorción en los países receptores de la región. Estos rasgos las debieran hacer atractivas para los países que tienen problemas de balanza de pagos, se encuentran en procesos de privatización de empresas del Estado, necesitan desarrollar nuevos sectores productivos de bienes y servicios o de infraestructura, o precisan incrementar su oferta exportable.

Considerando que la apertura de las economías y las normas que regulan a la inversión extranjera con frecuencia no discriminan en forma positiva a los inversionistas de la región, los elementos de promoción y de estímulo a los capitales intrarregionales deberían surgir de acuerdos bilaterales o multilaterales. En particular, se estima que sería conveniente que los países miembros del Mcca y la Caricom tomaran la iniciativa de impulsar los acuerdos y las medidas de política que hicieran interesante para los empresarios de los países miembros de la Aladi desarrollar actividades productivas en esas subregiones, ya sea que estén dirigidas a los mercados internos o a terceros mercados. Como parte de dichos acuerdos se pueden contemplar convenios sobre doble tributación y otros instrumentos similares, que en ningún caso otorguen un tratamiento menos ventajoso que el ofrecido a países de fuera de la región.

La falta de atractivo para los inversionistas de la región hacia los países centroamericanos y caribeños, debido al reducido tamaño individual de sus economías, puede suplirse con vigorosos procesos de integración que realmente den lugar a un espacio económico ampliado. Un paso en esta dirección es la uniformidad en los regímenes de inversión extranjera y en los incentivos que se garanticen a los inversionistas. Es deseable, del mismo modo y en tanto sea posible, que las negociaciones con los países de las otras subregiones de América Latina se planteen de manera conjunta por los países miembros del Mcca, por un lado, y de la Caricom, por otro.

Desde otro ángulo, a partir de la vinculación que normalmente existe entre la inversión y el comercio exterior, y viceversa, el éxito en promover la inversión intrarregional hacia aquellos países que presentan menores corrientes de comercio, podría contribuir a que aparecieran nuevas oportunidades de exportación desde esas naciones hacia las otras subregiones de América Latina.

Por último, a las ventajas comparativas propias de los países miembros del Mcca y de la Caricom se les agrega el acceso preferencial a los mercados de los Estados Unidos y de la Unión Europea, que puede atraer inversiones intrarregionales que colaboren en crear nuevas ofertas exportables destinadas a dichos mercados.

I. LAS TENDENCIAS DEL COMERCIO REGIONAL

A. EL COMERCIO CON EL MUNDO

Las exportaciones globales de los países de América Latina y el Caribe, que pertenecen a alguno de los esquemas de integración económica de la región, crecieron entre 1990 y 1995 en 80.8%, es decir a una tasa del 12.5% acumulativa anual, pasando de 120.003 a 216.962 millones de dólares en ese período. Los esquemas de integración comprendidos en este análisis son: la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi); la Comunidad del Caribe (Caricom); la Comunidad Andina (CA); el Grupo de los Tres; el Mercado Común Centroamericano (Mcca); y el Mercado Común del Sur (Mercosur).

Algo similar sucedió con las importaciones totales, las que aumentaron de 93.481 a 227.192 millones de dólares, o sea 143.0% -19.41% acumulativo anual- desde 1990 a 1995. Cabe señalar que tanto las cifras de exportaciones como de importaciones, se refieren a una muestra que representa del orden del 97 al 98% del universo del comercio de los esquemas de integración latinoamericanos y caribeño con el mundo.

Cuadro 1
ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES AL MUNDO
(Millones de dólares y porcentajes)

AÑO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	VALOR	% INCREMENTO	VALOR	% INCREMENTO
1980	89.662	-	94.465	-
1985	95.664	66.7	62.780	-33.5
1990	120.003	25.5	93.481	48.9
1991	118.087	-1.6	111.616	19.4
1992	140.822	19.3	149.248	33.7
1993	154.474	9.7	170.723	14.4
1994	179.034	15.9	201.412	18.0
1995	216.962	21.2	227.192	12.8

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento.

Como se aprecia en el Cuadro 1, en los años ochenta las importaciones totales tienen una fuerte caída, a consecuencia principalmente de la crisis de la deuda externa, pero a partir de 1990 inician una etapa de rápido incremento. Por su parte, las exportaciones mantienen un ritmo más parejo de crecimiento, con sólo un signo negativo en 1991. Sin embargo, por efecto de la recuperación de las economías de la región, los últimos cuatro años -1992 a 1995- las importaciones superan a las exportaciones, revirtiendo la tendencia al superávit en la balanza comercial.^{1/}

De esta manera, aunque el déficit entre exportaciones e importaciones globales llegó a casi 10,2 mil millones de dólares en 1995, éste representa sólo 5% de las exportaciones en ese año, que con seguridad es inferior a los valores de los fletes y seguros que se incluyen en el concepto de Cif y no en el de Fob.

Los mayores exportadores de la región fueron en 1995: México; Brasil; Argentina; Venezuela; Chile; y Colombia, con 79; 46; 21; 19; 16; y 10 miles de millones de dólares, respectivamente. A su vez, de estas naciones, que asimismo fueron las mayores importadoras, Brasil y Colombia experimentaron déficit comerciales en ese año, en tanto Venezuela tuvo un apreciable superávit -poco más de 8 mil millones de dólares-, y Argentina y Chile cerraron 1995 con un pequeño exceso de exportaciones sobre las importaciones.

B. EL INTERCAMBIO AL INTERIOR DE LOS ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Por su parte, el comercio al interior de los esquemas subregionales de integración -representado por las exportaciones- también experimentó un notorio incremento en los años noventa, ya sea en valores absolutos como en términos porcentuales, superando su crecimiento al del intercambio con el resto del mundo. Así, en 1995 alcanzó a 17.3% de las ventas globales hacia el mundo (ver Cuadro 2).

Por el tamaño y desarrollo de los países que componen la Aladi, ésta es la agrupación de integración que más contribuye al comercio global de la región y también al intercambio intrasubregional. Es conveniente tener presente que, dado que los países miembros de la CA, del Mercosur y del Grupo de los Tres pertenece simultáneamente a la Aladi, es lógico que el intercambio de estas agrupaciones subregionales se incluya en la Asociación, sin perjuicio de contabilizarlos en forma separada considerando que son entidades autónomas. Asimismo, entre la CA y el Grupo de los Tres hay una nueva superposición puesto que Colombia y Venezuela están asociados al mismo tiempo en ambos esquemas.

^{1/} Cabe recordar que las exportaciones normalmente se registran a sus valores Fob y las importaciones en términos Cif, lo que genera una diferencia entre ambos valores del orden del 8%.

Cuadro 2
ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRASUBREGIONALES
(Millones de dólares y porcentajes)

AÑO	EXPORTACIONES		
	AL MUNDO	INTRASUBREGIONALES	%
1980	89.662	13.920	15.5
1985	95.664	9.062	9.5
1990	120.003	14.970	12.5
1991	118.087	17.788	15.1
1992	140.822	22.849	16.2
1993	154.474	25.267	16.4
1994	179.034	29.981	16.7
1995	216.962	37.554	17.3

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Hechas estas aclaraciones, se puede verificar que, en términos relativos, en la región el Mcca y el Mercosur fueron en 1995 los dos esquemas de integración en los que el intercambio entre sus países miembros fue mayor -21.2 y 20.5%, respectivamente, de sus exportaciones globales.

La información del valor de las exportaciones de los esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe, para el período 1993-1995, se presenta en el Cuadro 3 y la correspondiente estructura porcentual en el Cuadro 3a.

El Mcca es una agrupación formada por cinco países centroamericanos -Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua- que ya a comienzos de los años ochenta había superado el 25% de comercio al interior de la propia subregión. Sin embargo, por efectos de la crisis económica y por problemas políticos, a mediados de esa década bajó considerablemente su intercambio global y aún en mayor proporción su comercio intrasubregional. Sólo a partir de 1992 ambos flujos reinician un período de recuperación, superando sus exportaciones globales las de los años ochenta y acercándose gradualmente la participación del comercio intrasubregional a la de aquellos tiempos.

Cuadro 3

Exportaciones de los esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe, 1993-95
(millones de dólares)

Origen	Años	Destino							
		Aladi	Mercosur	CA	G.Tres	Mcca	Caricom	Otros	Mundo
Aladi	1993	23,679	12,827	6,598	5,556	1,350	929	118,809	144,767
	1994	28,253	15,395	7,794	6,227	1,507	1,502	137,273	168,535
	1995	35,428	19,830	10,499	6,983	1,624	1,043	166,662	204,757
Mercosur	1993	15,587	10,026	2,506	2,391	278	134	38,422	54,421
	1994	18,195	12,045	2,704	2,410	290	134	43,298	61,917
	1995	21,175	14,339	3,442	2,261	295	198	48,404	70,072
CA	1993	4,698	931	2,890	2,429	566	674	23,373	29,310
	1994	5,902	1,263	3,485	2,877	627	1,247	27,276	35,052
	1995	8,466	2,512	4,850	3,450	610	695	29,975	39,746
G. Tres	1993	4,895	1,318	2,846	2,400	994	785	67,636	74,310
	1994	5,785	1,497	3,400	2,687	1,125	1,359	78,457	86,726
	1995	9,197	3,149	4,994	3,484	1,233	818	97,595	108,843
Mcca	1993	197	12	67	145	1,101	33	3,568	4,899
	1994	278	19	112	192	1,228	33	3,954	5,496
	1995	278	15	146	175	1,449	32	5,087	6,846
Caricom*	1993	256	81	102	153	23	487	4,042	4,808
	1994	299	103	104	159	23	500	4,181	5,003
	1995	354	132	118	183	10	677	4,318	5,359

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob.

Cuadro 3a

Exportaciones de los esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe, 1993-95
(Porcentajes)

Origen	Años	Destino							
		Aladi	Mercosur	CA	G.Tres	Mcca	Caricom	Otros	Mundo
Aladi	1993	16.4	8.9	4.6	3.8	0.9	0.6	82.1	100.0
	1994	16.8	9.1	4.6	3.7	0.9	0.9	81.5	100.0
	1995	17.3	9.7	5.1	3.4	0.8	0.5	81.4	100.0
Mercosur	1993	28.6	18.4	4.6	4.4	0.5	0.2	70.6	100.0
	1994	29.4	19.5	4.4	3.9	0.5	0.2	69.9	100.0
	1995	30.2	20.5	4.9	3.2	0.4	0.3	69.1	100.0
CA	1993	16.0	3.2	9.9	8.3	1.9	2.3	79.7	100.0
	1994	16.8	3.6	9.9	8.2	1.8	3.6	77.8	100.0
	1995	21.3	6.3	12.2	8.7	1.5	1.7	75.4	100.0
G. Tres	1993	6.6	1.8	3.8	3.2	1.3	1.1	91.0	100.0
	1994	6.7	1.7	3.9	3.1	1.3	1.6	90.5	100.0
	1995	8.4	2.9	4.6	3.2	1.1	0.8	89.7	100.0
Mcca	1993	4.0	0.2	1.4	3.0	22.5	0.7	72.8	100.0
	1994	5.1	0.3	2.0	3.5	22.3	0.6	71.9	100.0
	1995	4.1	0.2	2.1	2.6	21.2	0.5	74.3	100.0
Caricom*	1993	5.3	1.7	2.1	3.2	0.5	10.1	84.1	100.0
	1994	6.0	2.1	2.1	3.2	0.5	10.0	83.6	100.0
	1995	6.6	2.5	2.2	3.4	0.2	12.6	80.6	100.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob.

Con respecto al Mercosur, se trata de un esquema de integración económica en el que sus cuatro países miembros -Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay- recién inician su participación formal en marzo de 1991, con la firma del Tratado de Asunción. Desde esa fecha, el dinamismo de su comercio intrasubregional ha sido tan extraordinario que casi se ha triplicado entre 1991 y 1995, pasando de 5.103 a 14.339 millones de dólares en ese lapso. A partir de octubre de 1996, se ha puesto en vigencia un Acuerdo de Complementación Económica entre el Mercosur y Chile y, posteriormente, con Bolivia.

La Aladi, que se puede considerar como la institución madre de los esquemas subregionales de América del Sur y México como marco jurídico, tiene como miembros a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El comercio al interior de esta zona alcanzó en 1995 a 17.3% de las exportaciones globales de sus países asociados.

Por razones de disponibilidad de información no ha sido posible contar con una serie completa para los países que pertenecen a la Caricom -Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas, Suriname, y Trinidad y Tobago-, por lo que se ha optado por trabajar principalmente con cifras de países coparticipes en sus operaciones de comercio. En el caso del comercio intrasubregional, éste se ha estimado sobre la base de antecedentes obtenidos de 5 países miembros. Para estos países, la Comunidad significó en 1995 un 12.6% de sus exportaciones totales.

El Grupo de los Tres, conformado por Colombia, México y Venezuela, aunque tiene una corta existencia formal, ha ido incrementando sistemáticamente su comercio intrasubregional en términos absolutos. Este intercambio, que en 1995 alcanzaba a 3.2% de sus exportaciones totales, ha tenido una dinámica similar al del comercio de sus países miembros con el resto del mundo.

En el Cuadro 4 se puede apreciar, de manera sintética, la evolución del comercio con el mundo y el realizado al interior de los esquemas subregionales de América Latina y el Caribe, en los años 1980, 1985, y 1990-1995. Ahí se confirma lo ya indicado en relación con el dinamismo de las diferentes agrupaciones y a la importancia absoluta y relativa del intercambio que se efectúa entre los países miembros de cada una de ellas. En efecto, la Aladi es la agrupación más importante en cuanto a sus exportaciones globales absolutas, seguida por el Grupo de los Tres, el Mercosur, la CA, el Mcca y la Caricom. Con respecto a las exportaciones entre los países miembros de cada esquema, la Aladi continúa siendo la mayor, seguida esta vez por el Mercosur, la CA, el Grupo de los Tres, el Mcca y la Caricom.

Tomando en consideración la década de los noventa, el intercambio al interior de las agrupaciones subregionales adquirió una notoria aceleración que, de mantenerse, haría que la integración pasara a tener un creciente significado económico para los países participantes. Esto es particularmente válido para el Mcca y el Mercosur, ya que en ambas agrupaciones el comercio recíproco entre sus países miembros sobrepasa el 20% y continúa creciendo rápidamente. Aunque en una escala un poco menor esto también es válido para la Aladi. La CA, que en sus inicios

Cuadro 4**Agrupaciones de integración de América Latina y el Caribe: Exportaciones al mundo e intrasubregionales****(millones de dólares y porcentajes)**

Años	ALADI			MERCOSUR			CA		
	Mundo	Intrasubreg	%	Mundo	Intrasubreg	%	Mundo	Intrasubreg	%
1980	79,567	10,982	13.8	29,520	3,420	11.6	30,020	1,193	4.0
1985	89,232	7,112	8.0	35,191	1,952	5.5	26,002	682	2.6
1990	112,694	12,302	10.9	46,403	4,127	8.9	31,751	1,324	4.2
1991	110,781	15,105	13.6	45,896	5,103	11.1	29,232	1,767	6.0
1992	134,182	19,417	14.5	50,467	7,216	14.3	27,916	2,216	7.9
1993	144,767	23,679	16.4	54,421	10,026	18.4	29,310	2,890	9.9
1994	168,535	28,253	16.8	61,917	12,045	19.5	35,052	3,485	9.9
1995	204,757	35,428	17.3	70,072	14,339	20.5	39,746	4,850	12.2

AÑOS	GRUPO DE LOS TRES			MCCA			CARICOM*		
	Mundo	Intrasubreg	%	Mundo	Intrasubreg	%	Mundo	Intrasubreg	%
1980	38,680	725	1.9	4,465	1,135	25.4	5,630	328	5.8
1985	43,939	468	1.1	3,501	544	15.5	4,328	201	4.6
1990	51,050	1,044	2.0	3,907	624	16.0	5,255	240	4.6
1991	49,494	1,205	2.4	4,069	710	17.4	5,025	218	4.3
1992	67,293	1,767	2.6	4,638	919	19.8	5,187	344	6.6
1993	74,310	2,400	3.2	4,899	1,101	22.5	4,808	487	10.1
1994	86,726	2,687	3.1	5,496	1,228	22.3	5,003	500	10.0
1995	108,843	3,484	3.2	6,846	1,449	21.2	5,359	677	12.6

FUENTE: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

* Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han empleado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob.

mostraba débiles nexos comerciales entre sus asociados, ha desarrollado un activo intercambio que empieza a cobrar importancia.^{2/}

En el comercio intraAladi, los aportes en promedio a este intercambio en el período 1993-1995 ^{3/} de los países miembros fueron: Brasil (33%); Argentina (25%); Venezuela (9%); Chile (8%); México (7%); y Colombia (6%); Uruguay (3%); Perú (3%); Ecuador (2%); Paraguay (2%); y Bolivia (1%). Las respectivas contribuciones no corresponden en todos los casos al tamaño del país o a su comercio global. Así, por ejemplo, por una parte México -que es el principal exportador de la región- envía sólo 3% de sus exportaciones totales a los demás países de la Aladi, mientras Paraguay y Uruguay superan el 50% en su intercambio intraAladi.

El orden en que se sitúan los países por la importancia relativa que tiene para cada uno de ellos el comercio con sus socios de la Aladi es, para el período 1993-1995: Paraguay (56%); Uruguay (51%); Argentina (44%); Bolivia (41%); Brasil (23%); Colombia (21%); Chile (20%); Perú (19%); Ecuador (18%); Venezuela (16%); y México (3%). Como puede apreciarse, ya no son sólo los países de menor tamaño los que dependen de sus relaciones comerciales con los otros socios de la Aladi, sino que también países como Argentina y Brasil tienen significativos intereses en el mercado de la Aladi. Ver cuadros 5, 5a y 5b. En el Anexo se presentan los cuadros 1A, 2A y 3A que contienen similar información referida a cada uno de los años 1993 a 1995.

En el caso del Mcca, los países que más contribuyeron en el período 1993-1995 al comercio intrasubregional fueron: Guatemala (39%); El Salvador (28%); Costa Rica (24%); Nicaragua (6%); y Honduras (3%). Como mercado para sus exportaciones totales, el Mcca significó para cada uno de estos países lo siguiente: El Salvador (42%); Guatemala (31%); Nicaragua (21%); Costa Rica (13%); y Honduras (7%). Según estos antecedentes, El Salvador, Guatemala y Nicaragua tienen una alta vinculación comercial con el mercado centroamericano, en tanto Costa Rica y Honduras la tienen en mucho menor grado.

Pese a ser un esquema relativamente nuevo, el Mercosur ha logrado que sus países miembros participen activamente de ese mercado. De este modo, Paraguay y Uruguay colocan 50 y 44% de sus exportaciones totales en el Mercosur, en tanto que Argentina lo hace en 31% y Brasil en 14%. Por otro lado, el comercio al interior del Mercosur lo lideran los dos países mayores, Brasil y Argentina, aportando 48 y 41.9%, respectivamente, cada uno del total. Uruguay contribuye con 7% y Paraguay con 3%.

^{2/} Es necesario tener presente que Perú, en abril de 1997, decidió retirarse de la Comunidad Andina.

^{3/} Se eligió trabajar con un promedio de tres años para evitar fluctuaciones puntuales que pudieran distorsionar el análisis.

Cuadro 5
Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales de
Integración, promedio 1993-1995.
(millones de dólares)

Informantes	Aladi	Mercosur	CA	G. Tres	Mcca	Caricom	Subtotal	Otros	Mundo
Argentina	7,289	5,088	967	642	53	16	7,358	9,272	16,631
Bolivia	387	176	183	66	0	3	389	544	933
Brasil	9,621	5,822	1,845	1,644	231	134	9,986	32,768	42,754
Chile	2,373	1,416	806	371	37	3	2,413	9,474	11,887
Colombia	1,835	167	1,431	858	162	68	2,065	6,782	8,847
Ecuador	665	104	345	281	30	2	696	2,971	3,667
México	2,073	896	865	612	568	128	2,769	61,170	63,939
Paraguay	445	393	17	13	0	4	450	340	790
Perú	751	197	332	327	22	8	781	3,278	4,059
Uruguay	964	833	56	55	3	1	967	907	1,874
Venezuela	2,718	925	1,451	1,387	387	792	3,896	13,410	17,306
Aladi	29,120	16,017	8,297	6,255	1,494	1,158	31,772	140,915	172,686
Mercosur	18,319	12,137	2,884	2,354	288	155	18,762	43,375	62,137
CA	6,355	1,569	3,742	2,919	601	872	7,828	26,875	34,703
G. Tres	6,626	1,988	3,747	2,857	1,117	987	8,730	81,229	89,960
Costa Rica	82	11	36	45	301	12	395	1,914	2,311
El Salvador	30	1	13	27	355	2	387	452	838
Guatemala	120	3	53	82	486	12	618	975	1,592
Honduras	5	0	2	5	43	7	54	589	644
Nicaragua	14	0	3	12	75	0	89	273	362
Mcca	251	15	108	171	1,259	33	1,543	4,203	5,747
Antigua, Bar.	15	5	10	10	0	n.a	15	19	34
Bahamas	23	12	2	10	3	n.a	26	639	664
Barbados	4	3	1	1	0	63	68	43	111
Dominica	0	0	0	0	0	n.a	0	90	90
Grenada	2	0	2	2	0	n.a	2	20	22
Jamaica	32	17	11	14	0	37	70	1,405	1,475
Montserrat	0	0	0	0	0	n.a	0	5	5
Sta. Lucia	0	0	0	0	0	n.a	0	107	107
St. Kitts-Nev	0	0	0	0	0	n.a	0	35	35
St. Vincent-G.	1	0	0	1	0	n.a	1	87	89
Trinidad Tbg	174	33	77	111	14	436	624	930	1,555
Belice	10	0	0	10	0	5	15	167	182
Guyana	7	0	4	5	0	13	20	294	314
Suriname	35	34	0	0	0	n.a	35	340	375
Caricom*	303	105	108	165	19	555	876	4,181	5,057
TOTAL	29,674	16,138	8,513	6,591	2,772	1,745	34,191	149,299	183,490

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob..

Cuadro 5a
Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales de
Integración, promedio 1993-1995.
(porcentajes)

Informantes	Aladi	Mercosur	CA	G. Tres	Mcca	Caricom	Subtotal	Otros	Mundo
Argentina	24.6	31.5	11.4	9.7	1.9	0.9	21.5	6.2	9.1
Bolivia	1.3	1.1	2.2	1.0	0.0	0.2	1.1	0.4	0.5
Brasil	32.4	36.1	21.7	24.9	8.3	7.7	29.2	21.9	23.3
Chile	8.0	8.8	9.5	5.6	1.3	0.2	7.1	6.3	6.5
Colombia	6.2	1.0	16.8	13.0	5.9	3.9	6.0	4.5	4.8
Ecuador	2.2	0.6	4.1	4.3	1.1	0.1	2.0	2.0	2.0
México	7.0	5.6	10.2	9.3	20.5	7.3	8.1	41.0	34.8
Paraguay	1.5	2.4	0.2	0.2	0.0	0.2	1.3	0.2	0.4
Perú	2.5	1.2	3.9	5.0	0.8	0.5	2.3	2.2	2.2
Uruguay	3.2	5.2	0.7	0.8	0.1	0.1	2.8	0.6	1.0
Venezuela	9.2	5.7	17.0	21.0	14.0	45.4	11.4	9.0	9.4
Aladi	98.1	99.3	97.5	94.9	53.9	66.3	92.9	94.4	94.1
Mercosur	61.7	75.2	33.9	35.7	10.4	8.9	54.9	29.1	33.9
CA	21.4	9.7	44.0	44.3	21.7	49.9	22.9	18.0	18.9
G. Tres	22.3	12.3	44.0	43.3	40.3	56.6	25.5	54.4	49.0
Costa Rica	0.3	0.1	0.4	0.7	10.8	0.7	1.2	1.3	1.3
El Salvador	0.1	0.0	0.2	0.4	12.8	0.1	1.1	0.3	0.5
Guatemala	0.4	0.0	0.6	1.2	17.5	0.7	1.8	0.7	0.9
Honduras	0.0	0.0	0.0	0.1	1.5	0.4	0.2	0.4	0.4
Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.2	2.7	0.0	0.3	0.2	0.2
Mcca	0.8	0.1	1.3	2.6	45.4	1.9	4.5	2.8	3.1
Antigua, Bar.	0.1	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bahamas	0.1	0.1	0.0	0.2	0.1	0.0	0.1	0.4	0.4
Barbados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	0.2	0.0	0.1
Dominica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Grenada	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Jamaica	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	2.1	0.2	0.9	0.8
Montserrat	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sta. Lucia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
St. Kitts-Nev	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
St. Vincent-G.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Trinidad Tbg	0.6	0.2	0.9	1.7	0.5	25.0	1.8	0.6	0.8
Belice	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.1	0.1
Guyana	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.7	0.1	0.2	0.2
Suriname	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2
Caricom*	1.0	0.7	1.3	2.5	0.7	31.8	2.6	2.8	2.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob..

Cuadro 5b
Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales de
Integración, promedio 1993-1995.
(porcentajes)

Informantes	Aladi	Mercosur	CA	G. Tres	Mcca	Caricom	Subtotal	Otros	Mundo
Argentina	43.83	30.60	5.81	3.86	0.32	0.09	44.25	55.75	100.00
Bolivia	41.43	18.86	19.64	7.04	0.00	0.29	41.71	58.29	100.00
Brasil	22.50	13.62	4.32	3.85	0.54	0.31	23.36	76.64	100.00
Chile	19.96	11.91	6.78	3.12	0.31	0.03	20.30	79.70	100.00
Colombia	20.74	1.88	16.17	9.70	1.83	0.76	23.34	76.66	100.00
Ecuador	18.13	2.83	9.41	7.65	0.81	0.05	18.98	81.02	100.00
México	3.24	1.40	1.35	0.96	0.89	0.20	4.33	95.67	100.00
Paraguay	56.40	49.73	2.11	1.65	0.04	0.51	56.94	43.06	100.00
Perú	18.50	4.86	8.18	8.06	0.55	0.20	19.25	80.75	100.00
Uruguay	51.42	44.47	2.97	2.93	0.14	0.05	51.62	48.38	100.00
Venezuela	15.71	5.34	8.38	8.02	2.23	4.57	22.51	77.49	100.00
Aladi	16.86	9.28	4.80	3.62	0.86	0.67	18.40	81.60	100.00
Mercosur	29.48	19.53	4.64	3.79	0.46	0.25	30.19	69.81	100.00
CA	18.31	4.52	10.78	8.41	1.73	2.51	22.56	77.44	100.00
G. Tres	7.37	2.21	4.16	3.18	1.24	1.10	9.70	90.30	100.00
Costa Rica	3.56	0.49	1.57	1.95	13.01	0.50	17.08	82.85	100.00
El Salvador	3.54	0.08	1.59	3.18	42.35	0.24	46.12	53.88	100.00
Guatemala	7.54	0.21	3.33	5.15	30.55	0.75	38.84	61.26	100.00
Honduras	0.78	0.00	0.36	0.73	6.63	1.04	8.44	91.46	100.00
Nicaragua	3.86	0.00	0.92	3.40	20.61	0.09	24.56	75.34	100.00
Mcca	4.37	0.27	1.89	2.97	21.91	0.57	26.85	73.13	100.00
Antigua, Bar.	45.23	15.73	29.50	29.50	0.00	0.00	45.23	54.77	100.00
Bahamas	3.46	1.86	0.25	1.51	0.40	0.00	3.86	96.14	100.00
Barbados	3.91	3.01	0.90	0.60	0.30	56.91	61.13	38.87	100.00
Dominica	0.37	0.00	0.37	0.37	0.00	0.00	0.37	99.63	100.00
Grenada	10.51	1.50	7.51	7.51	0.00	0.00	10.51	89.49	100.00
Jamaica	2.17	1.13	0.75	0.95	0.02	2.53	4.72	95.28	100.00
Montserrat	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
Sta. Lucia	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.31	99.69	100.00
St. Kitts-Nev	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
St. Vicent-G.	1.50	0.00	0.38	1.50	0.00	0.00	1.50	98.50	100.00
Trinidad Tbg	11.19	2.12	4.97	7.16	0.90	28.07	40.16	59.84	100.00
Belice	5.31	0.00	0.18	5.31	0.18	2.75	8.24	91.76	100.00
Guyana	2.12	0.11	1.38	1.59	0.00	4.14	6.27	93.73	100.00
Suriname	9.24	9.16	0.00	0.00	0.00	0.00	9.24	90.76	100.00
Caricom*	5.99	2.08	2.14	3.26	0.37	10.97	17.33	82.69	100.00
TOTAL	16.17	8.80	4.64	3.59	1.51	0.95	18.63	81.37	100.00

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países coparticipes corregidos a valor Fob..

En la CA el intercambio intrasubregional está liderado por Venezuela y Colombia, con 39 y 38%, cada uno. Los siguen Ecuador (9%); Perú (9%); y Bolivia (5%). Sin embargo, la importancia de la CA como mercado para las ventas al exterior de los asociados presenta un orden diferente: Bolivia coloca un 20% de sus exportaciones en la CA; Colombia 16%; Ecuador 9%; Venezuela 8%; y Perú también 8%. En consecuencia, el significado relativo de esta agrupación para cada uno de sus países miembros, aunque se ha ido incrementando sistemáticamente en los últimos años, es aún reducido.

Con respecto a la Caricom, la limitación de la información disponible no permite hacer un análisis por países similar al realizado en el caso de las otras agrupaciones. Los datos de las exportaciones intrasubregionales por países que se han podido obtener sólo alcanzan hasta 1992, en forma incompleta. El período 1993-1995 ha debido ser cubierto, en cuanto a las ventas intrasubregionales, con los antecedentes de Barbados, Jamaica, Trinidad Tobago, Belice y Guyana. Para estimar los valores del comercio con las otras agrupaciones de integración, como ya se indicó, se ha debido recurrir a fuentes de naciones copartícipes, para así mediante los valores sobre importaciones declaradas por éstas aproximarse a las exportaciones de los países de la Caricom. Las cifras correspondientes se pueden consultar en el Anexo, Cuadro 4A.

Por último cabe señalar que el Grupo de los Tres, que es una agrupación reciente y en proceso de perfeccionamiento, está encabezado, en términos de las exportaciones intrasubregionales, por Venezuela (49%), seguido por Colombia (30%) y México (21%). En cuanto al porcentaje de las exportaciones totales que destina cada uno de estos países a la agrupación, la situación es la que sigue: Colombia (10%), Venezuela (8%) y México (1%).

Como se señaló, la mayor parte del intercambio al interior de la región se concentra en algunos de los esquemas de integración. En efecto, para el promedio del período 1993-1995, la Aladi realizó el 93% del total de las exportaciones intrasubregionales sumadas; el Mercosur 55%; la CA 23%; el Grupo de los Tres 26%; el Mcca 5%; y la Caricom 2%. Las respectivas cifras porcentuales se pueden observar en el Cuadro 5a en la columna Subtotal. Esta realidad se corresponde, en general, con el tamaño y grado de desarrollo de los países que componen cada agrupación subregional.

C. EL COMERCIO ENTRE LOS ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Ahora bien, en lo que sigue se examinarán los vínculos comerciales que existen entre los esquemas de integración. Para este efecto, los cuadros 5, 5a y 5b son de utilidad puesto que presentan, en forma de matriz, el valor y la composición porcentual de las exportaciones de las agrupaciones subregionales, para el promedio de los años 1993-1995. En el caso de la Aladi y de los esquemas de integración que la componen, así como para el Mcca, los datos están detallados por países miembros.

A partir de la información de dichos cuadros, se obtienen las siguientes conclusiones:

a) Del total de las exportaciones dirigidas a la región, los países miembros de la Aladi destinan 91.7% de sus exportaciones a la propia Asociación; 50.4% al Mercosur; 26.1% a la CA; 19.7% al Grupo de los Tres; 4.7% al Mcca y 3.6% a la Caricom. Dichas cifras porcentuales se pueden deducir del Cuadro 5.

b) Pese a que los porcentajes de las exportaciones de los países miembros de la Aladi al Mcca y a la Caricom aparecen como poco significativos, los valores absolutos de sus ventas a las dos agrupaciones superan al comercio intrasubregional de los países socios de ambos esquemas. Así, las exportaciones de la Aladi al Mcca alcanzaron a 1.494 millones de dólares en promedio anual en el período indicado, mientras el intercambio entre los socios del Mcca llegó a 1.259 millones de dólares. En el caso de la Caricom, las exportaciones de la Aladi a esta agrupación fueron de 1.158 millones de dólares y su intercambio recíproco se situó en torno a los 555 millones de dólares.^{4/}

c) Las exportaciones de la Aladi al Mcca estuvieron a cargo principalmente de México (38%); Venezuela (26%); Brasil (16%); y Colombia (11%). Cabe hacer notar que las exportaciones de México al mercado centroamericano superaron a las exportaciones individuales de cada uno de los países miembros del Mcca a su propia subregión.

d) En cuanto al comercio de la Aladi con la Caricom, en éste participaron de manera predominante Venezuela (68%); Brasil (12%); México (11%); y Colombia (6%). Aquí la presencia de Venezuela en el mercado de la Caricom también supera por mucho a la de los propios socios de la Comunidad del Caribe.

e) Como se puede apreciar, las exportaciones hacia el Mcca y la Caricom estuvieron concentradas en los países integrantes del Grupo de los Tres y Brasil. Los primeros han tenido una relación de cooperación que va más allá de lo comercial con Centroamérica y el Caribe y que alcanza su máxima expresión en el Acuerdo de San José de colaboración en materia de hidrocarburos (México y, particularmente, Venezuela) y en diversos acuerdos comerciales y de cooperación.

f) Mirado desde el ángulo del Mcca, sus ventas a los países miembros de la Aladi son muy inferiores a las que la Asociación declara exportar a la subregión centroamericana -251 contra 1.494 millones de dólares-, lo que genera un comercio bastante desequilibrado entre ambas agrupaciones. Las exportaciones del Mcca a la Aladi se centran en Guatemala y Costa Rica, con 120 y 82 millones de dólares cada uno, que representan 7.5 y 3.6%, respectivamente, de sus ventas totales al mundo, y 24.7% y 27.2% de sus exportaciones al Mcca.

^{4/} Cabe recordar que el comercio al interior de la Caricom se refiere sólo a cuatro países asociados, por lo cual la cifra está sin duda subvaluada.

g) Desde el punto de vista de la Caricom sucede algo similar, puesto que sus exportaciones llegan a 303 millones de dólares en promedio anual a la Aladi y recibe 1.158 millones de dólares de esta agrupación. El país de la Caricom que registra mayores exportaciones a la Aladi es Trinidad Tobago, con 174 millones de dólares, que significan 11.2% de sus ventas totales al mundo. Lo siguen Suriname y Jamaica, con 35 y 32 millones de dólares cada uno, que representan 9.3% y 2.2%, respectivamente, de sus exportaciones globales. A su vez, Trinidad Tobago exportó en promedio a la Caricom 436 millones de dólares en el período 1993-1995, lo que lo constituye, dentro de la Comunidad, en el país con mayor vinculación con la región y con su propia subregión.

h) Los nexos de comercio entre el Mcca y la Caricom son bastante débiles y sus exportaciones recíprocas se sitúan en torno al 2.1 y 2.4% de sus ventas globales a la región (33 millones de dólares de exportaciones del Mcca a la Caricom y 19 millones de dólares de ventas de la Caricom al Mcca).

i) Las vinculaciones comerciales entre el Mercosur, la CA y el Grupo de los Tres muestran un gran dinamismo en el período 1993-1995, con crecimientos significativos de las ventas recíprocas. La única excepción a este comportamiento de aceleración de las exportaciones la constituye la presencia del Mercosur en el mercado del Grupo de los Tres que tiende a estabilizarse en esos años. De este modo, las exportaciones del Grupo de los Tres al Mercosur y la CA aumentan en 139% y 76%, respectivamente; las de la CA a las mismas agrupaciones crecen en 170% y 42%, y las del Mercosur a la CA se incrementan en 37% en el período.

j) Los países miembros del Mercosur declaran exportaciones a la CA y al Grupo de los Tres de 2.884 y 2.354 millones de dólares, en cada caso, en promedio anual para el período 1993-1995, y reciben 1.569 y 1.988 millones de dólares, respectivamente, desde esas agrupaciones subregionales. El desequilibrio comercial en favor del Mercosur en su relación con la CA es de cierta importancia en el año 1993, pero disminuye apreciablemente en los dos años siguientes. En el caso del intercambio Mercosur-Grupo de los Tres las exportaciones recíprocas son más equilibradas. Las cifras de las matrices de exportaciones correspondientes a los años 1993, 1994 y 1995 se encuentran en el Anexo, cuadros 1A, 2A y 3A.

k) Pese al dinamismo que muestran los nexos comerciales entre el Mercosur, la CA y el Grupo de los Tres, su importancia relativa como mercado para sus correspondientes exportaciones no es todavía decisivo si se compara con el comercio global de cada uno de estas agrupaciones; sin embargo, cobra significado al establecer una relación con sus correspondientes exportaciones intrasubregionales. En efecto, para el Mercosur la CA y el Grupo de los Tres representan cada uno 4.6% y 3.8% de sus exportaciones globales y 23.8% y 19.4% de sus propias exportaciones intraMercosur. En el caso de la CA, el Mercosur y el Grupo de los Tres significan 4.6% y 8.5 de sus ventas globales y 41.9% y 78% de sus exportaciones intraandinas. Vale la pena recalcar que la CA y el Grupo de los Tres tienen dos importantes países asociados en común: Colombia y Venezuela. Por último, para el Grupo de los Tres el Mercosur y la CA implican mercados de 2.2% y 4.2%, correspondientemente, de sus ventas totales al mundo.

En resumen, los principales ejes de comercio entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe son: CA-Grupo de los Tres, básicamente por la presencia simultánea en ellos de Colombia y Venezuela; Mercosur-CA; y Mercosur-Grupo de los Tres. Ponderando el intercambio entre estas agrupaciones por el comercio con el mundo y con la región, el resultado no varía y estos ejes continúan ocupando los primeros lugares. Los siguen el Grupo de los Tres-Mcca; Grupo de los Tres-Caricom; CA-Caricom; y CA-Mcca. A bastante distancia se encuentran los ejes Mercosur-Mcca; Mercosur-Caricom; y Mcca-Caricom. Al aplicar las ponderaciones indicadas, la ordenación no cambia apreciablemente. La ordenación indicada se puede consultar en el Anexo, Cuadro 5A.

D. ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE LA ALADI CON EL MCCA Y LA CARICOM

Con la finalidad de examinar la estructura del intercambio entre la Aladi con el Mcca y la Caricom por tipos de productos, se han clasificado las exportaciones de estas tres agrupaciones de integración según las diez secciones de la Cuci, revisión 2. De esta forma, es posible discriminar el comercio según grandes categorías de mercancías. Una reseña del contenido de cada una de las secciones de la Cuci se puede consultar en el Anexo.

1. El intercambio entre la Aladi y el Mcca

Las exportaciones anuales promedias de la Aladi al Mcca para el período 1993-1995, que alcanzaron a 1.494 millones de dólares, se centraron principalmente en las secciones combustibles y lubricantes (27.1% del total de exportaciones); artículos manufacturados (27%); maquinaria y equipo de transporte (17.8%); productos químicos (13.6%); artículos manufacturados diversos (6.4%); y alimentos y animales vivos (5.5%).

Los países proveedores de combustibles y lubricantes fueron: Venezuela (291 millones de dólares); México (50 millones de dólares); Colombia (41 millones de dólares); y Ecuador (20 millones de dólares). En el caso de los artículos manufacturados, los principales exportadores fueron: México (149); Brasil (104); Venezuela (74); y Colombia (35). La maquinaria y equipo de transporte provino centralmente de México y Brasil (129 y 95, respectivamente). Los productos químicos tienen como abastecedor más importante a México (126), seguido por Colombia (35). Los artículos manufacturados diversos fueron exportados mayormente por México (50) y Colombia (26). Por último, los alimentos y animales vivos tuvieron su origen central en México (47) y Chile (14). Las cifras en paréntesis corresponden a millones de dólares.

La información sobre el valor de las exportaciones de los países miembros de la Aladi al Mcca, clasificadas por secciones de la Cuci, aparece en el cuadro 6. En el cuadro 6a se presenta la estructura porcentual de este comercio. Se han incluido los antecedentes de las exportaciones, tanto en valores como en porcentajes, para el promedio 1993-1995, del Mercosur, de la CA y del Grupo de los Tres al Mcca.

Cuadro 6
Exportaciones de países de América Latina al Mercado Común Centroamericano, por tipo de productos (secciones de la CUCI),
promedio años 1993-1995
(millones de dólares)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufac- t. diversos	9 No clasi- ficados
Argentina	53	3	0	0	2	8	7	15	16	2	0
Bolivia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brasil	231	2	1	2	0	2	14	104	95	11	0
Chile	37	14	2	0	1	0	4	11	2	2	0
Colombia	162	5	0	1	41	1	35	35	19	26	0
Ecuador	30	3	0	0	20	0	3	2	0	1	0
México	568	47	2	14	50	0	126	149	129	50	1
Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perú	22	7	0	1	0	0	1	12	1	1	0
Uruguay	3	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0
Venezuela	387	2	0	0	291	0	13	74	3	3	0
Aladi	1,494	82	6	19	405	12	203	403	266	95	2
Mercosur	288	5	1	2	2	10	22	121	111	13	0
Grupo Andino	601	17	1	2	352	1	52	123	23	30	0
G. Tres	1,118	54	2	16	382	1	173	258	152	79	1
Costa Rica	301	71	1	5	1	10	58	93	33	28	1
El Salvador	355	63	8	3	0	3	77	128	21	52	0
Guatemala	486	95	10	18	5	8	130	146	22	53	0
Honduras	43	7	0	1	0	5	7	15	3	4	0
Nicaragua	74	42	2	9	3	0	4	8	3	3	0
Mcca	1,260	279	21	36	10	26	277	389	81	140	1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 6a
Exportaciones de países de América Latina al Mercado Común Centroamericano, por tipo de productos (secciones de la CUCI),
promedio años 1993-1995
(porcentajes)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Producto químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufact. diversos	9 No clasi- ficados
Argentina	100.00	5.00	0.00	0.00	3.75	15.63	13.13	27.50	30.00	4.38	0.00
Bolivia	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Brasil	100.00	1.01	0.58	0.72	0.14	1.01	6.20	44.81	41.07	4.61	0.00
Chile	100.00	37.27	5.45	0.91	2.73	0.00	11.82	29.09	6.36	6.36	0.00
Colombia	100.00	3.29	0.21	0.82	25.05	0.62	21.36	21.36	11.50	15.81	0.00
Ecuador	100.00	10.11	1.12	0.00	66.29	0.00	8.99	6.74	1.12	3.37	1.12
México	100.00	8.27	0.35	2.52	8.74	0.00	22.11	26.28	22.76	8.86	0.12
Paraguay	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	100.00	31.34	0.00	2.99	0.00	1.49	4.48	52.24	4.48	4.48	0.00
Uruguay	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00
Venezuela	100.00	0.43	0.00	0.09	75.34	0.00	3.36	19.22	0.86	0.69	0.00
Aladi	100.00	5.49	0.40	1.29	27.10	0.83	13.58	26.99	17.80	6.38	0.11
Mercosur	100.00	1.74	0.46	0.69	0.81	3.59	7.64	42.13	38.43	4.40	0.12
Grupo Andino	100.00	2.77	0.11	0.39	58.48	0.22	8.59	20.40	3.88	4.99	0.06
G. Tres	100.00	4.83	0.21	1.43	34.15	0.09	15.48	23.08	13.57	7.04	0.06
Costa Rica	100.00	23.73	0.33	1.66	0.33	3.33	19.29	30.82	10.86	9.42	0.33
El Salvador	100.00	17.84	2.25	0.75	0.00	0.85	21.78	35.96	5.92	14.55	0.00
Guatemala	100.00	19.53	1.99	3.70	1.10	1.64	26.66	29.95	4.59	10.97	0.00
Honduras	100.00	16.41	0.78	3.13	0.00	11.72	17.19	34.38	6.25	10.16	0.00
Nicaragua	100.00	56.95	2.24	12.11	4.48	0.00	5.38	10.76	3.59	4.48	0.00
Mcca	100.00	22.12	1.67	2.86	0.79	2.06	21.96	30.85	6.46	11.14	0.08

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

El Grupo de los Tres es el más activo en el comercio con el Mcca, seguido por la CA. Ello se debe a la presencia de México en el primer esquema de integración, puesto que dicho país tiene el mayor y más diversificado intercambio con la agrupación centroamericana. Así, México es el principal exportador con destino al Mcca de artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, alimentos y animales vivos, y artículos manufacturados diversos. Sólo es superado por Venezuela en las exportaciones de combustibles y lubricantes. Esta nación concentra sus abastecimientos en dicho rubro y en artículos manufacturados. Por su parte Brasil también aparece como proveedor significativo de artículos manufacturados y de maquinaria y equipo de transporte. Finalmente, Colombia tiene exportaciones bastante diversificadas hacia el Mcca, puesto que abarcan las secciones combustibles y lubricantes, productos químicos, artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte, y artículos manufacturados diversos.

En la CA, la participación de Venezuela y Colombia es la que determina la vinculación comercial con el Mcca, dado que los restantes países miembros de la agrupación tienen un intercambio reducido o nulo con el esquema centroamericano.

Algo similar ocurre con el Mercosur, en el que la casi totalidad de los nexos de intercambio con el Mcca se producen en Brasil y, en menor grado, Argentina. Cabe señalar que Argentina ha ido incrementando sistemáticamente sus exportaciones a Centroamérica en el período 1993-1995. Chile, que no pertenece formalmente al Mercosur, también ha aumentado sus ventas en el Mcca.

Mirando las cifras desde el ángulo del Mcca, sus exportaciones a los países miembros de la Aladi, de 251 millones de dólares en promedio anual en 1993-1995, están basada en 43% en alimentos y animales vivos, 15% en artículos manufacturados, 14.1% en productos químicos, 14% en materiales crudos no comestibles, 6% en artículos manufacturados diversos, 4% en aceites, grasas y ceras, 3% en maquinaria y equipo de transporte, 1% en no clasificados, 0.7% en bebidas y tabacos, y 0.6% en combustibles y lubricantes. Esta estructura de las exportaciones del Mcca a la Aladi es bastante similar a la que corresponde en sus ventas al mundo, en que también predominan los alimentos y animales vivos (62% del total), los artículos manufacturados (11%), los artículos manufacturados diversos (8%) y los productos químicos (8%).

No obstante, las exportaciones de los países del Mcca a su propia subregión tiene un componente de manufacturas bastante mayor puesto que los artículos manufacturados alcanzan a 31%, los artículos manufacturados diversos a 11% y la maquinaria y equipo de transporte a 6.5%, lo que significa casi 50% de productos provenientes del área industrial. Además, 22% corresponde al sector de productos químicos. Estos datos se presentan en la parte inferior de los cuadros 6 y 6a. Se verifica así, que el comercio dentro del Mcca favorece el desarrollo de exportaciones con un grado más alto de valor agregado.

Los compradores principales de la Aladi de los productos exportados por el Mcca son: México, Venezuela, Perú, Chile, y Colombia. A su vez, los mayores exportadores

centroamericanos a la Aladi son Guatemala (120 millones de dólares), Costa Rica (82 millones de dólares) y El Salvador (30 millones de dólares).

Las exportaciones de Guatemala a los países miembros de la Aladi están constituidas en gran parte por alimentos y animales vivos (57%); materiales crudos no comestibles (20.5%); artículos manufacturados (9.5%); y productos químicos. Costa Rica vende a la Aladi en especial productos químicos (24%); alimentos y animales vivos (22.3%); artículos manufacturados (18.4%); artículos manufacturados diversos (11.2%); y aceites, grasas y ceras (10.3%). Por su parte, El Salvador basa sus exportaciones en alimentos y animales vivos (46%); artículos manufacturados (32%); y productos químicos (16%).

La estructura de las exportaciones de los países miembros del Mcca al Grupo de los Tres y a la CA no difieren en mucho de las que esta agrupación realiza a la Aladi, salvo en el caso de los alimentos y animales vivos, y de artículos manufacturados. La información pertinente se puede consultar en los cuadros 7 y 7a, en valores de exportación y en estructura porcentual, en cada caso. En ambos rubros influyen fuertemente las compras de México, que es, en términos relativos, un menor adquirente de alimentos y animales vivos y un mayor comprador de artículos manufacturados.

En suma, las exportaciones de los países miembros de la Aladi al Mcca tienen una composición en que predominan los combustibles y lubricantes, proporcionados en su mayor parte por Venezuela y México; los artículos manufacturados, cuyo origen es principalmente México, Brasil y Venezuela; maquinaria y equipos de transporte, que provienen de México y Brasil; y productos químicos, exportados por México y Colombia. Así, aparte de los combustibles y lubricantes y productos químicos -que representan el 40.7% de las exportaciones-, el 8.2% corresponde a otros productos básicos, y el 51.2% restante está constituido por manufacturas.

Respecto a las exportaciones de los países del Mcca a la Aladi, en su estructura predominan los productos básicos que significan 76% del total, 23% son manufacturas y 1% productos no clasificados. Puede apreciarse, de este modo, que las exportaciones de la Aladi superan claramente en valor, en diversidad y en el porcentaje de productos manufacturados a las que recibe del Mcca.

Cuadro 7
Exportaciones del Mcca a la Aladi, Mercosur, CA y Grupo de los Tres, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995
 (miles de dólares)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufac- t. diversos	9 No clasi- ficados
A la Aladi											
Costa Rica	82,208	18,328	62	3,102	1,524	8,457	19,725	15,155	4,256	9,192	2,407
El Salvador	29,990	13,759	210	186	0	0	4,767	9,617	279	1,173	0
Guatemala	119,872	68,456	1,224	24,540	0	0	9,775	11,395	786	3,695	0
Honduras	4,940	1,018	6	1,604	0	345	944	698	109	217	0
Nicaragua	14,089	6,275	363	5,902	1	2	218	266	934	121	7
Mcca	251,100	107,837	1,866	35,334	1,525	8,804	35,429	37,132	6,364	14,397	2,414
Al Mercosur											
Costa Rica	11,421	4,149	20	494	23	0	303	4,066	103	2,149	113
El Salvador	477	78	0	115	0	0	27	212	26	20	0
Guatemala	3,507	2,796	9	265	0	0	180	53	23	182	0
Honduras	40	0	0	34	0	0	0	1	4	1	0
Nicaragua	122	43	0	0	0	0	0	0	79	0	0
Mcca	15,567	7,067	28	908	23	0	510	4,333	235	2,351	113
A la CA											
Costa Rica	36,218	7,639	42	1,821	648	339	9,240	7,403	2,963	5,075	1,048
El Salvador	13,311	10,725	3	1	0	0	1,421	1,022	45	95	0
Guatemala	52,908	45,104	230	4,576	0	0	1,399	1,118	137	346	0
Honduras	2,103	216	5	1,263	0	0	422	71	36	90	0
Nicaragua	3,352	2,434	29	38	0	0	88	68	597	91	7
Mcca	107,893	66,118	309	7,698	648	339	12,571	9,682	3,778	5,697	1,055
Al G. de los 3											
Costa Rica	45,004	13,480	2	1,254	1,327	8,116	5,204	8,790	1,993	3,647	1,192
El Salvador	26,793	12,818	210	57	0	0	3,522	8,963	182	1,042	0
Guatemala	82,251	33,622	1,188	23,676	0	0	8,457	11,169	720	3,419	0
Honduras	4,531	802	6	1,537	0	345	936	695	12	198	0
Nicaragua	12,336	5,663	329	5,877	1	2	188	219	30	28	0
Mcca	170,915	66,385	1,735	32,401	1,328	8,463	18,306	29,836	2,937	8,334	1,192

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 7a
Exportaciones del Mcca a la Aladi, Mercosur, CA y Grupo de los Tres, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995
(porcentajes)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufac- t. diversos	9 No clasi- ficados
A la Aladi											
Costa Rica	100.00	22.30	0.08	3.77	1.85	10.29	23.99	18.44	5.18	11.18	2.93
El Salvador	100.00	45.88	0.70	0.62	0.00	0.00	15.89	32.07	0.93	3.91	0.00
Guatemala	100.00	57.11	1.02	20.47	0.00	0.00	8.15	9.51	0.66	3.08	0.00
Honduras	100.00	20.61	0.13	32.47	0.00	6.98	19.11	14.13	2.20	4.39	0.00
Nicaragua	100.00	44.54	2.58	41.89	0.00	0.01	1.55	1.89	6.63	0.86	0.05
Mcca	100.00	42.95	0.74	14.07	0.61	3.51	14.11	14.79	2.53	5.73	0.96
Al Mercosur											
Costa Rica	100.00	36.33	0.17	4.33	0.20	0.00	2.66	35.60	0.90	18.81	0.99
El Salvador	100.00	16.41	0.00	24.02	0.00	0.00	5.59	44.48	5.38	4.19	0.00
Guatemala	100.00	79.73	0.25	7.56	0.00	0.00	5.12	1.52	0.65	5.18	0.00
Honduras	100.00	0.84	0.00	85.71	0.00	0.00	0.00	2.52	10.92	1.68	0.00
Nicaragua	100.00	35.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	64.31	0.27	0.00
Mcca	100.00	45.40	0.18	5.83	0.15	0.00	3.27	27.83	1.51	15.10	0.73
A la CA											
Costa Rica	100.00	21.09	0.12	5.03	1.79	0.94	25.51	20.44	8.18	14.01	2.89
El Salvador	100.00	80.57	0.02	0.01	0.00	0.00	10.68	7.68	0.34	0.71	0.00
Guatemala	100.00	85.25	0.43	8.65	0.00	0.00	2.64	2.11	0.26	0.65	0.00
Honduras	100.00	10.25	0.25	60.06	0.00	0.00	20.08	3.39	1.71	4.26	0.00
Nicaragua	100.00	72.60	0.87	1.12	0.00	0.00	2.64	2.03	17.81	2.71	0.20
Mcca	100.00	61.28	0.29	7.14	0.60	0.31	11.65	8.97	3.50	5.28	0.98
Al G. de los 3											
Costa Rica	100.00	29.95	0.00	2.79	2.95	18.03	11.56	19.53	4.43	8.10	2.65
El Salvador	100.00	47.84	0.78	0.21	0.00	0.00	13.15	33.45	0.68	3.89	0.00
Guatemala	100.00	40.88	1.44	28.79	0.00	0.00	10.28	13.58	0.88	4.16	0.00
Honduras	100.00	17.71	0.14	33.93	0.00	7.61	20.65	15.33	0.26	4.37	0.00
Nicaragua	100.00	45.91	2.67	47.64	0.01	0.01	1.52	1.78	0.24	0.23	0.00
Mcca	100.00	38.84	1.02	18.96	0.78	4.95	10.71	17.46	1.72	4.88	0.70

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

2. El intercambio entre la Aladi y la Caricom

Las exportaciones de los países miembros de la Aladi a la Caricom, que en promedio anual fueron de 1.163 millones de dólares en el período 1993-1995,^{5/} se centraron sobre todo en los combustibles y lubricantes (75% del total de las exportaciones) y en menor grado en artículos manufacturados (9%); maquinaria y equipo de transporte (4%), materiales crudos no comestibles (3.7%), y alimentos y animales vivos (3%). La información correspondiente se encuentra en el cuadro 8, en valores, y en el cuadro 8a, en porcentajes.

Al igual que en el caso del Mcca, el principal proveedor de los combustibles y lubricantes fue Venezuela, con exportaciones por 735 millones de dólares anuales. Lo sigue México, con 81 millones y Colombia con 39 millones de dólares. Los artículos manufacturados, que alcanzaron un valor de 99 millones de dólares fueron exportados a la Caricom ante todo por Brasil (38 millones de dólares) y Venezuela (35 millones de dólares). La maquinaria y equipo de transporte tuvo su origen principalmente en Brasil (28 millones de dólares), al igual que los materiales crudos no comestibles (35 millones de dólares) y los alimentos y animales vivos (20 millones de dólares).

En términos de las agrupaciones que más participan en el comercio con la Caricom, se destaca el Grupo de los Tres y la CA, debido a la presencia en ambos de Venezuela que es el país más activo en las exportaciones a las naciones caribeñas (792 millones de dólares). El segundo país del Grupo de los Tres en importancia en este intercambio es México (126 millones de dólares), cuyas ventas están concentradas en combustibles y lubricantes, como ya se indicó, y en artículos manufacturados y maquinaria y equipo de transporte. Colombia, el otro país asociado al Grupo de los Tres, de los 62 millones de dólares que exporta en promedio anual a la Caricom 63% son combustibles y lubricantes, y el resto se reparte en diversas secciones con cierto énfasis en productos químicos (7 millones de dólares).

Brasil es el segundo país en importancia por el valor y la diversificación de sus exportaciones a la Caricom. En efecto, sus 141 millones de dólares vendidos en promedio anual en el período 1993-1995 se distribuyen de manera significativa en artículos manufacturados (38 millones de dólares); materiales crudos no comestibles (35 millones de dólares); maquinaria y equipo de transporte (28 millones de dólares) y alimentos y animales vivos (20 millones de dólares). Su participación en las otras secciones, como bebidas y tabaco productos químicos y artículos manufacturados diversos, aunque registra valores menores representa un porcentaje apreciable de las exportaciones totales en esos rubros.

^{5/} Esta cifra tiene una diferencia con la del Cuadro 5 -de 5 millones de dólares-, debido a las aproximaciones al trabajar con valores en millones.

Cuadro 8
Exportaciones de países de América Latina a la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995
 (millones de dólares)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comestibles	3 Combust. y lubricantes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufacturados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufact. diversos	9 No clasificados
Argentina	25	7	0	1	5	5	1	4	2	0	0
Bolivia	3	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0
Brasil	141	20	7	35	2	1	5	38	28	5	1
Chile	3	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Colombia	62	2	2	0	39	1	7	5	2	3	0
Ecuador	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
México	126	3	1	1	81	0	8	15	15	2	0
Paraguay	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0
Perú	6	1	0	1	4	0	0	0	0	0	0
Uruguay	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Venezuela	792	4	1	1	735	0	10	35	3	2	0
Aladi	1,163	38	11	43	868	6	30	99	49	13	1
Mercosur	169	27	7	38	7	5	6	42	30	6	1
Grupo Andino	863	7	3	4	780	1	17	41	5	6	0
G. Tres	980	9	4	3	855	1	25	56	19	8	0
Costa Rica	13	0	0	0	0	1	4	2	0	4	0
El Salvador	2	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Guatemala	10	2	0	0	0	0	5	2	0	1	0
Honduras	7	0	0	6	0	0	1	0	0	0	0
Nicaragua	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mcca	34	4	0	6	1	1	10	5	0	5	0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 8a
Exportaciones de países de América Latina a la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995
(porcentajes)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat.crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufact. diversos	9 No clasi- ficados
Argentina	100.00	26.32	0.00	5.26	18.42	18.42	3.95	15.79	7.89	1.32	0.00
Bolivia	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Brasil	100.00	13.98	4.98	24.88	1.66	0.47	3.32	27.01	19.67	3.79	0.71
Chile	100.00	50.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	30.00	0.00	0.00	0.00
Colombia	100.00	3.74	3.21	0.00	63.10	1.07	11.23	8.56	2.67	5.35	0.00
Ecuador	100.00	0.00	0.00	0.00	50.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
México	100.00	2.64	1.06	0.79	64.12	0.00	6.07	12.14	11.61	1.58	0.00
Paraguay	100.00	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	100.00	11.11	0.00	16.67	61.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Uruguay	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Venezuela	100.00	0.46	0.08	0.17	92.84	0.00	1.26	4.42	0.38	0.29	0.00
Aladi	100.00	3.27	0.97	3.67	74.68	0.52	2.61	8.49	4.21	1.15	0.09
Mercosur	100.00	15.94	4.33	22.44	4.33	3.15	3.35	24.61	17.52	3.35	0.59
Grupo Andino	100.00	0.77	0.35	0.46	90.39	0.08	2.01	4.75	0.54	0.73	0.00
G. Tres	100.00	0.95	0.37	0.27	87.22	0.10	2.52	5.68	1.97	0.85	0.00
Costa Rica	100.00	2.50	0.00	0.00	0.00	10.00	32.50	17.50	2.50	27.50	0.00
El Salvador	100.00	33.33	0.00	0.00	16.67	0.00	16.67	33.33	0.00	0.00	0.00
Guatemala	100.00	22.58	0.00	0.00	3.23	0.00	45.16	22.58	0.00	9.68	0.00
Honduras	100.00	0.00	0.00	86.36	0.00	0.00	9.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Nicaragua	100.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mcca	100.00	11.88	0.00	18.81	1.98	3.96	29.70	15.84	0.99	13.86	0.00

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Por parte de la Caricom, sus exportaciones a los países miembros de la Aladi, que fueron en promedio anual de 303 millones de dólares en el período 1993-1995, están basadas, mayormente en productos químicos (35.7% del total); artículos manufacturados (25.9%); combustibles y lubricantes (23.6%); materiales crudos no comestibles (4.2%); y maquinaria y equipo de transporte (4.2%).^{6/} Obsérvese la información de los cuadros 9 y 9a.

Los compradores más significativos de los productos de la Caricom fueron Brasil (33% del total); México (23%); Colombia (20%); Venezuela (12%); y Chile (6%). Brasil compró básicamente productos químicos, y combustibles y lubricantes; México, artículos manufacturados; Colombia, combustibles y lubricantes, y artículos manufacturados; Venezuela, artículos manufacturados; y Chile, productos químicos.

De los países miembros de la Caricom, Trinidad y Tobago es el mayor vendedor a la Aladi con exportaciones que representan el 57% del total, seguido por Jamaica con el 10.4%.

La composición de las exportaciones que realiza la Caricom a la Aladi, al Mercosur, al Grupo Andino y al Grupo de los Tres difieren en gran medida en los casos de los productos químicos, y los artículos manufacturados, debido al fuerte peso de las adquisiciones de Brasil en el primer rubro y de las significativas compras de México de artículos manufacturados.

Al comparar las estructuras de las exportaciones de la Aladi y de la Caricom en su comercio recíproco, se llega a la conclusión que las ventas de la Aladi tienen un fuerte sesgo hacia los combustibles y lubricantes, provistos por Venezuela, México y Colombia, en tanto las exportaciones de la Caricom, pese al importante peso de los productos químicos, son más diversificadas y con un componente apreciable de productos manufacturados (32%). Los productos manufacturados en las exportaciones de la Aladi a la Caricom tienen una ponderación de sólo 13.9%.

3. La participación de Brasil, Colombia, México y Venezuela en el comercio con el Mcca y la Caricom

Como se ha señalado, Venezuela y México son los países de la Aladi con mayores exportaciones al Mcca y a la Caricom, respectivamente. Venezuela es un importante proveedor de combustibles y lubricantes minerales a los países miembros del Mcca, como se puede apreciar en el Cuadro 10.^{7/} Así, del promedio de sus exportaciones a dicha agrupación que llegaron a 387 millones de dólares anuales entre 1993 y 1995, 291 millones de dólares, es decir 75%, estuvieron compuestos por hidrocarburos. Los principales clientes de sus exportaciones totales fueron Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Al mismo tiempo, los dos primeros países son también los

^{6/} Los valores de las exportaciones de los países de la Caricom se han obtenido de las importaciones declaradas por los países copartícipes.

^{7/} Las cifras de los cuadros 10 al 13, referidas a la Caricom, presentan algunas diferencias con el Cuadro 5 debido al método de cálculo explicado en notas anteriores,

Cuadro 9
Importaciones de países de América Latina de la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995
 (millones de dólares)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufac- t. diversos	9 No clasi- ficados
Argentina	5	0	0	1	0	0	3	0	0	0	0
Bolivia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brasil	101	0	0	1	21	0	70	1	0	1	0
Chile	19	0	0	0	5	0	12	0	6	0	0
Colombia	59	0	0	3	34	1	7	13	0	0	0
Ecuador	8	0	0	0	3	0	0	4	0	0	0
México	70	1	3	2	6	0	9	44	1	3	0
Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perú	6	0	0	0	1	0	0	4	0	0	0
Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Venezuela	35	4	0	6	0	0	6	12	6	2	0
Aladi	303	6	5	13	71	1	108	78	13	6	0
Mercosur	105	1	0	1	22	0	73	1	7	1	0
Grupo Andino	108	4	1	9	38	1	14	33	6	2	0
G. Tres	165	5	5	11	41	1	23	69	6	5	0
Costa Rica	9	0	0	0	0	0	7	2	0	0	0
El Salvador	4	0	0	0	1	0	0	3	0	0	0
Guatemala	5	0	0	0	2	0	0	2	0	0	0
Honduras	5	0	0	0	2	0	0	2	0	0	0
Nicaragua	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Mcca	24	0	0	0	4	0	8	11	0	0	0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 9a
Importaciones de países de América Latina de la Comunidad del Caribe, por secciones de la CUCI, promedio años 1993-1995
(porcentajes)

Informante	Total	0 Alimentos, y animales vivos	1 Bebidas y tabaco	2 Mat. crudos no comes- tibles	3 Combust. y lubrican- tes	4 Aceites, grasas y ceras	5 Productos químicos	6 Artículos manufac- turados	7 Maquinaria y equipo transporte	8 Artículos manufac- diversos	9 No clasi- ficados
Argentina	100.00	7.14	0.00	14.29	0.00	0.00	57.14	7.14	0.00	7.14	0.00
Bolivia	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Brasil	100.00	0.33	0.00	0.66	21.19	0.00	69.54	0.99	5.96	0.66	0.00
Chile	100.00	0.00	0.00	1.75	28.07	0.00	64.91	0.00	0.00	0.00	0.00
Colombia	100.00	0.00	1.69	5.06	57.30	1.12	12.36	22.47	0.00	0.00	0.00
Ecuador	100.00	0.00	0.00	0.00	34.78	0.00	4.35	56.52	0.00	0.00	0.00
México	100.00	1.90	4.74	3.32	9.00	0.00	13.27	62.56	1.42	3.79	0.00
Paraguay	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	100.00	0.00	5.88	0.00	23.53	0.00	0.00	64.71	0.00	0.00	0.00
Uruguay	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Venezuela	100.00	10.48	0.00	16.19	0.00	0.00	17.14	33.33	16.19	5.71	0.00
Aladi	100.00	1.87	1.65	4.19	23.57	0.22	35.68	25.88	4.19	1.98	0.00
Mercosur	100.00	0.63	0.00	0.95	21.20	0.00	68.99	1.27	6.33	0.63	0.32
Grupo Andino	100.00	3.70	1.23	8.33	34.88	0.62	13.27	30.56	5.56	1.85	0.00
G. Tres	100.00	3.23	2.83	6.46	24.65	0.40	13.74	41.82	3.84	3.03	0.00
Costa Rica	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	75.00	25.00	0.00	0.00	0.00
El Salvador	100.00	0.00	0.00	0.00	18.18	0.00	0.00	81.82	0.00	0.00	0.00
Guatemala	100.00	0.00	0.00	6.67	33.33	0.00	6.67	46.67	0.00	0.00	0.00
Honduras	100.00	0.00	0.00	0.00	42.86	0.00	7.14	50.00	0.00	0.00	0.00
Nicaragua	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00
Mcca	100.00	0.00	0.00	1.41	18.31	0.00	32.39	46.48	1.41	0.00	0.00

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

principales compradores de combustibles y lubricantes, junto con Nicaragua que ocupa el tercer lugar como adquirente de hidrocarburos.

Asimismo, Venezuela exportó a los países miembros de la Caricom, en promedio anual en los años 1993 a 1995, 791 millones de dólares de los cuales 735 millones de dólares, o sea 92.8%, correspondieron a combustibles y lubricantes. Los más importantes compradores de los productos venezolanos fueron Suriname, Trinidad y Tobago, Jamaica y Bahamas, con un elevado porcentaje de combustibles y lubricantes en sus adquisiciones -entre 99.6% Suriname y 78.4% Jamaica. Obsérvese nuevamente el Cuadro 10.

Por su parte, las ventas de México al Mcca alcanzaron en promedio anual, entre 1993 y 1995, a 568 millones de dólares de los cuales 50 millones de dólares, o sea 8.8%, fueron combustibles y lubricantes minerales. Los principales receptores de las exportaciones totales mexicanas fueron Guatemala, El Salvador y Costa Rica, en ese orden. Por su parte, Costa Rica fue el país que adquirió la cuota más alta de combustibles y lubricantes (17.6% del total de sus compras desde México). En suma, se puede observar en el Cuadro 11 que México no es un abastecedor muy significativo de hidrocarburos en Centroamérica, y que sus exportaciones están dirigidas principalmente a los artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y productos químicos, donde ocupa un lugar bastante relevante.

En el caso de la Caricom, México, comparado con Venezuela, es un más débil exportador de combustibles y lubricantes. Sus ventas totales alcanzaron en promedio a 126 millones de dólares anuales en los años 1993 a 1995, y sus exportaciones de hidrocarburos a 81 millones (63.9%). Jamaica, Bahamas y Belice fueron sus clientes principales en cuanto a sus exportaciones totales y de combustibles y lubricantes.

Al considerar en conjunto el Mcca y la Caricom, se aprecia que las exportaciones venezolanas a estos mercados llegan a 1.178 millones de dólares anuales, para el promedio 1993-1995, lo que significa 7% de sus ventas globales al mundo. Estas ventas tienen un componente de 87% de combustibles y lubricantes que, a su vez, representa 7.9% de las exportaciones totales de hidrocarburos venezolanos. La conclusión es que para Venezuela el mercado de los países centroamericanos y caribeños angloparlantes es muy significativo para el rubro de combustibles y lubricantes, en particular el de estas últimas naciones. Asimismo, para los países caribeños angloparlantes las compras totales desde Venezuela significan del orden del 11% de sus importaciones globales, y para los países miembros del Mcca el 4%. En ambos casos, como se dijo, el componente de hidrocarburos es muy elevado.

En cuanto a México, sus exportaciones agregadas al Mcca y la Caricom alcanzan a 695 millones de dólares anuales promedio, para el período 1993-1995. Estas exportaciones le representan a dicho país un 1.1% de sus ventas totales al mundo. Por otra parte, sólo 18.8% de sus exportaciones a estas agrupaciones corresponde a combustibles y lubricantes, con una participación de 1.7% en las colocaciones globales de estos productos en el mercado mundial.

Cuadro 10
Venezuela: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de combustibles y lubricantes minerales y totales, años 1993, 1994 y 1995
(Miles de dólares y porcentajes)

Destinos	Combustibles y lubricantes						Total		% de comb. y lubr. sobre total			
	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio
Costa Rica	11,481	59,109	82,546	51,045	60,178	87,299	129,453	92,310	19.08	67.71	63.77	55.30
El Salvador	98,087	111,957	52,567	87,537	106,828	116,318	63,826	96,961	90.13	94.62	82.36	90.25
Guatemala	68,946	80,411	113,661	87,673	110,366	109,592	143,011	120,653	62.47	74.06	79.48	72.67
Honduras	526	2,152	17,507	6,728	10,111	11,191	22,471	14,591	5.20	19.23	77.91	46.11
Nicaragua	81,511	78,760	15,142	58,471	86,527	81,247	18,660	62,145	94.20	96.94	81.15	94.09
Mcca	260,651	332,389	281,423	291,454	378,010	406,637	377,421	386,889	69.29	81.74	74.66	75.37
Antigua, Bar.	0	0	0	0	165	159	322	215	0.00	0.00	0.00	0.00
Bahamas	57,060	30,107	42,714	43,294	57,815	30,312	46,403	44,843	98.69	99.32	92.05	96.54
Barbados	15,115	15,171	1,859	10,715	18,148	18,988	6,574	14,570	83.29	79.90	28.28	73.54
Dominica	264	0	0	88	402	330	732	488	65.67	0.00	0.00	18.03
Grenada	0	0	0	0	1,183	2,126	1,133	1,481	0.00	0.00	0.00	0.00
Jamaica	54,712	53,557	38,484	48,918	70,446	67,731	49,027	62,401	77.67	79.07	78.50	78.39
Montserrat	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
Sta. Lucia	189	0	78	89	1,038	533	601	724	18.21	0.00	12.98	12.29
St. Kitt-Neu	4,907	0	0	1,636	5,374	35	218	1,876	91.31	0.00	0.00	87.20
St. Vincent, G	0	0	0	0	594	360	493	482	0.00	0.00	0.00	0.00
Trinidad Tbg	163,660	130,511	48,145	114,105	183,773	154,829	75,887	138,163	89.06	84.29	63.44	82.59
Belize	0	0	21,422	7,141	3,996	170	21,512	8,559	0.00	0.00	98.58	83.43
Guyana	1,615	2,157	1,409	1,727	8,807	9,611	7,728	8,715	18.34	22.44	18.23	19.82
Suriname	247,115	887,172	386,843	507,043	248,428	888,389	388,973	508,930	99.07	99.86	99.45	99.63
Caricom	544,837	1,118,675	540,954	734,755	601,189	1,173,573	599,803	791,448	90.60	96.32	90.22	92.84
Mcca+Caricom	805,188	1,451,064	822,377	1,026,210	977,179	1,580,210	877,024	1,178,138	82.40	91.83	84.17	87.10
Mundo	11,928,733	12,644,363	14,568,290	13,043,792	15,022,863	16,377,247	18,814,219	16,738,110	79.40	77.21	77.38	77.93
% Promedio	6.76	11.48	6.65	7.87	6.50	9.65	5.19	7.04				

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 11
México: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de combustibles y lubricantes minerales y totales, años 1993, 1994 y 1995
(Miles de dólares y porcentajes)

Destinos	Combustibles y lubricantes						Total				% de comb. y lubr. sobre total			
	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994
Costa Rica	34,251	13,990	10,142	19,461	99,078	99,075	134,571	110,908	34.57	14.12	7.54	17.55	7.54	17.55
El Salvador	22,574	4,682	143	9,133	113,197	134,595	144,430	130,737	19.94	3.48	0.10	6.99	0.10	6.99
Guatemala	16,185	16,697	19,883	17,588	203,499	223,004	302,604	243,036	7.95	7.49	6.57	7.24	6.57	7.24
Honduras	189	5,038	259	1,822	37,707	75,340	66,381	59,809	0.45	6.69	0.39	3.05	0.39	3.05
Nicaragua	3,063	1,816	728	1,879	20,620	21,062	30,240	23,974	15.00	8.62	2.41	7.84	2.41	7.84
Mcca	76,272	42,223	31,155	49,883	474,101	553,066	678,226	568,484	18.09	7.63	4.59	8.78	4.59	8.78
Antigua, Bar.	9	7	519	178	204	436	969	536	4.41	1.61	53.56	33.25	53.56	33.25
Bahamas	35,563	363	48,962	28,296	44,721	16,364	59,193	40,099	79.52	2.22	82.72	70.56	82.72	70.56
Barbados	0	16	62	26	121	310	193	208	0.00	5.16	32.12	12.50	32.12	12.50
Dominica	0	7	0	2	50	580	567	399	0.00	1.21	0.00	0.58	0.00	0.58
Grenada	26	30	0	19	155	43	47	82	16.77	69.77	0.00	22.86	0.00	22.86
Jamaica	39,197	54,001	40,968	44,722	44,570	60,037	49,619	51,409	87.94	89.96	82.57	86.99	82.57	86.99
Montserrat	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sta. Lucia	0	0	0	0	7	46	3	19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
St. Kitts-New	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	ERR	0.00	ERR
St. Vincent G	176	204	318	233	176	204	320	233	100.00	100.00	99.36	99.71	99.36	99.71
Trinidad Tbg	0	1,845	2	549	1,501	12,506	10,428	8,145	0.00	13.15	0.02	6.74	0.02	6.74
Belize	7,822	6,765	5,868	6,828	26,710	23,289	20,500	23,500	29.28	29.18	28.82	29.06	28.82	29.06
Guyana	0	0	0	0	142	184	437	254	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Suriname	0	0	0	0	1,293	1,275	2,161	1,576	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Caricom	82,793	63,068	96,699	80,853	119,650	115,284	144,437	126,460	69.20	54.70	66.95	63.94	66.95	63.94
Mcca+Caricom	159,065	105,291	127,854	130,737	593,751	668,360	822,663	694,925	26.79	15.75	15.54	18.81	26.79	18.81
Mundo	7,280,289	7,205,684	8,181,154	7,555,709	51,831,914	60,459,481	79,324,301	63,871,999	14.05	11.92	10.31	11.83	14.05	11.83
% Promedio	2.18	1.46	1.56	1.73	1.15	1.11	1.04	1.09						

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Se aprecia así que existe una cierta complementación en la presencia de México y Venezuela en los mercados de los países miembros del Mcca y de la Caricom; una nación como abastecedora principalmente de manufacturas y la otra como proveedora de combustibles y lubricantes.

Entre los países de la Aladi, Brasil es el tercer exportador más importante al Mcca y a la Caricom. Sus exportaciones, que alcanzaron un promedio anual en el período 1993-1995 de 372 millones de dólares a ambas agrupaciones, fueron dirigidas en particular a Costa Rica (98 millones); Guatemala (61 millones); Trinidad y Tobago (54 millones); Jamaica (39 millones); El Salvador (36 millones); y Honduras (32 millones). Estuvieron compuestas en especial de artículos manufacturados y maquinaria y equipo de transporte, que representó en promedio 71% de sus ventas totales a las dos agrupaciones de integración. Ver Cuadro 12.

Para Brasil el mercado conjunto del Mcca y de la Caricom significó, para el período 1993-1995, una media de 0.9% de sus exportaciones globales y 1.4% de sus ventas de artículos manufacturados y equipo de transporte.

Colombia es el cuarto país de la Aladi en importancia en relación con las exportaciones al Mcca y la Caricom. El promedio anual de sus ventas a estos esquemas de integración es de 225 millones de dólares en el período que se comenta; éstas se orientan en especial hacia Costa Rica (90 millones); Trinidad y Tobago (41 millones); Guatemala (30 millones); El Salvador (19 millones); y Honduras (16 millones). En estas exportaciones predominan los combustibles y lubricantes; los productos químicos; y los artículos manufacturados, que significaron en promedio 72% de las ventas totales de Colombia a las agrupaciones de Centroamérica y del Caribe. Ver Cuadro 13.

El mercado conjunto de ambas agrupaciones tuvo una participación promedia de 2.5% en las exportaciones globales de Colombia y de 4.1% en las ventas de combustibles y lubricantes, productos químicos y artículos manufacturados que coloca este país en el mercado mundial.

En síntesis, las exportaciones conjuntas de Brasil, Colombia, México y Venezuela a los países miembros del Mcca y de la Caricom llegan a 2.470 millones de dólares como promedio anual para el período 1993-1995, lo que representa el 13% de las importaciones totales de ambos esquemas de integración. En el caso de Brasil, Colombia y México las exportaciones a las dos subregiones presentan una tendencia notoriamente creciente. Las ventas de Venezuela son fluctuantes y muestran una fuerte caída en 1995 con respecto al año anterior.

Desde el punto de vista de la importancia relativa para los países exportadores, se puede decir que las ventas a los países del Mcca y de la Caricom son poco significativas para Brasil y México -en torno a 1% de sus exportaciones globales-, algo más relevantes para Colombia -2.5%- y bastante importantes para Venezuela -7% de sus ventas totales al mundo.

Cuadro 12

Brasil: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de Artículos Manufacturados y Maquinaria y Eq. de Transporte, y totales, años 1993, 1994 y 1995
(Miles de dólares y porcentajes)

Destinos	Artículos Manufact. y Maq. y Equipo de Transporte				Total				% de Art. Manuf. y Maq. y Eq. Trasp. sobre tot.			
	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio
Costa Rica	87,654	99,032	72,398	86,358	98,851	110,629	84,868	98,116	88.67	89.52	85.29	88.02
El Salvador	30,570	34,684	26,529	30,598	33,465	41,091	34,103	36,220	91.35	84.36	77.79	84.45
Guatemala	50,776	45,734	51,219	48,243	61,593	58,837	61,186	60,539	82.44	77.73	83.71	81.34
Honduras	34,053	23,459	27,830	28,447	36,488	26,597	31,702	31,599	93.30	88.20	87.79	90.03
Nicaragua	4,726	4,084	3,680	4,163	5,148	4,765	4,523	4,811	91.84	85.71	81.36	86.53
Mcca	207,779	206,973	181,646	198,799	238,553	241,919	216,382	231,285	88.21	85.55	83.95	85.95
Antigua, Bar.	1,049	978	1,644	1,224	1,692	1,462	2,198	1,783	62.00	66.89	74.86	68.62
Bahamas	1,354	1,184	718	1,079	8,728	15,040	9,852	11,207	15.51	7.74	7.29	9.63
Barbados	3,540	3,465	3,901	3,635	5,571	5,450	6,091	5,704	63.54	63.58	64.05	63.73
Dominica	611	521	282	471	939	995	808	847	65.07	52.36	46.53	55.67
Grenada	549	463	521	511	735	647	780	721	74.69	71.56	66.79	70.91
Jamaica	25,406	23,219	31,016	26,547	37,996	30,959	47,412	38,789	66.86	75.00	66.42	68.44
Montserrat	39	14	15	23	56	35	23	38	69.64	40.00	66.22	59.65
Sta. Lucia	1,191	1,022	1,150	1,121	1,699	1,496	1,795	1,660	70.10	68.78	64.07	67.53
St. Kitts-Nevis	66	38	15	40	66	73	79	73	100.00	52.05	18.99	54.59
St. Vincent G	7,094	6,788	744	4,875	7,749	7,376	1,362	5,496	91.55	92.03	54.63	88.71
Trinidad Tbg	12,666	13,849	15,199	13,905	38,269	53,625	69,042	53,645	33.10	25.83	22.01	25.92
Belize	1,047	872	271	730	1,370	1,119	1,103	1,197	76.42	77.93	24.57	60.97
Guyana	5,307	6,584	10,873	7,598	6,009	7,648	12,119	8,592	88.32	86.09	89.72	88.31
Suriname	2,342	3,385	5,084	3,604	6,942	10,472	15,713	11,042	33.74	32.32	32.36	32.64
Caricom	62,261	62,362	71,433	65,362	117,821	136,387	188,173	140,794	62.84	45.72	42.48	46.42
Mcca+Caricom	270,040	269,335	253,079	264,151	363,374	378,306	384,555	372,078	76.42	71.20	65.81	70.99
Mundo	18,372,696	19,666,938	20,511,595	19,513,843	38,679,359	43,355,180	46,145,804	42,726,774	47.60	45.34	44.45	45.87
% Promedio	1.47	1.37	1.23	1.35	0.91	0.87	0.83	0.87				

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 13

Colombia: Exportaciones al Mcca y a la Caricom de Combustibles, Productos Químicos y Artículos Manufacturados, y totales, 1993, 1994 y 1995
(Miles de dólares y porcentajes)

Destinos	Combustibles, Prod. Quím. y Art. Manufact.				Total				% Comb., Prod. Quím. y Art. Manuf. sobre tot.			
	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio	1993	1994	1995	Promedio
Costa Rica	56,099	68,562	69,222	64,628	84,320	92,702	93,034	90,019	66.53	73.96	74.41	71.79
El Salvador	8,348	16,680	9,827	11,618	14,701	24,468	17,283	18,827	56.79	88.09	56.86	61.71
Guatemala	17,554	17,873	22,608	19,345	26,958	29,360	34,937	30,418	65.12	60.88	64.71	63.60
Honduras	10,141	7,853	11,899	9,964	14,748	13,031	20,530	16,103	68.76	60.26	57.96	61.88
Nicaragua	2,134	1,832	9,425	4,464	3,734	5,072	12,445	7,064	57.15	36.12	75.73	63.01
Mcca	94,276	112,800	122,981	110,019	144,461	184,663	178,229	162,451	65.26	68.60	69.00	67.72
Antigua, Bar.	78	77	52	69	415	348	187	317	18.80	22.13	27.81	21.79
Bahamas	510	17,019	38	5,856	1,677	18,057	2,289	7,341	30.41	94.25	1.66	79.77
Barbados	19	97	46	54	1,219	1,839	704	1,254	1.56	5.27	6.53	4.31
Dominica	10	29	161	67	63	167	212	147	15.87	17.37	75.94	45.25
Grenada	2	4	2	3	61	138	188	129	3.28	2.90	1.06	2.07
Jamaica	2,426	3,615	5,849	3,897	8,447	6,475	7,993	7,638	28.72	56.83	70.67	51.01
Montserrat	136	140	95	124	167	140	95	134	81.44	100.00	100.00	92.29
Sta. Lucia	1,071	834	869	925	1,436	1,373	1,351	1,387	74.58	60.74	64.32	66.68
St. Kitts-Nev	4	6	5	5	56	13	5	25	7.14	46.15	100.00	20.27
St. Vincent G	78	169	175	141	118	183	418	240	66.10	92.35	41.87	58.69
Trinidad Tbg	48,903	13,481	53,559	36,648	50,084	16,685	55,755	40,841	97.64	80.80	96.06	94.63
Belize	316	464	348	376	320	479	372	390	98.75	96.87	93.55	96.33
Guyana	7	25	919	317	11	56	1,423	497	63.64	44.64	64.58	63.83
Suriname	788	1,409	1,556	1,251	904	2,007	2,706	1,872	87.17	70.20	57.50	66.82
Caricom	54,348	37,369	63,474	61,730	64,978	47,960	73,698	62,212	83.64	77.92	86.13	83.15
Mcca+Caricom	148,624	150,169	186,455	161,749	209,439	212,623	251,927	224,663	70.96	70.63	74.01	72.00
Mundo	3,411,669	3,555,158	4,851,506	3,939,444	7,454,693	8,880,181	10,162,882	8,829,185	45.77	40.03	47.79	44.62
% Promedio	4.36	4.22	3.84	4.11	2.81	2.39	2.48	2.54				

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

En cuanto a su estructura, las exportaciones de los cuatro países se concentran en combustibles y lubricantes minerales, artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte, y productos químicos.

4. El intercambio entre el Mcca y la Caricom

A pesar de la proximidad geográfica, el comercio entre el Mcca y la Caricom es bastante limitado. En efecto, las exportaciones de los países miembros del Mcca a los países angloparlantes del Caribe alcanzaron en promedio anual a 33 millones de dólares en el período 1993-1995; por su parte, las ventas de los países asociados a la Caricom sumaron 19 millones de dólares en promedio anual para el mismo lapso. El superávit del Mcca, que era de 10 millones de dólares en 1993, se incrementó a 22 millones de dólares en 1995, debido a la caída de las exportaciones de la Caricom, como se puede verificar en los cuadros 1A, 2A y 3A del Anexo.

Por el lado del Mcca, los principales países exportadores a la Caricom son Costa Rica, Guatemala y Honduras con ventas de 15, 10 y 7 millones de dólares, cada uno, en 1995. Los productos exportados fueron mayormente: Costa Rica, libros e impresos; envases; grasas y aceites; medicamentos; dispositivos de cierre de plástico; jabones; cueros y pieles, tapas corona; neumáticos; y hornillas y cocinas. Guatemala, medicamentos; herbicidas; betunes y asfaltos naturales; neumáticos; dispositivos de cierre de plástico; maíz; preparaciones para sopas; insecticidas; jabones, tapas corona, envases; pinturas; bolígrafos; y dentífricos. Honduras, madera acerrada y en bruto de coníferas; polímeros de etileno; pinturas y barnices; material de andamiaje; sandías y melones. Los productos exportados pertenecen predominantemente a bienes de la industria química y otras manufacturas livianas, y artículos del sector agropecuario.

Desde la Caricom las exportaciones al Mcca provinieron en particular de Trinidad y Tobago, con valores bastante fluctuantes y que en promedio anual fueron de 14 millones de dólares para los años 1993-1995. Las ventas de la Caricom consistieron en su mayor parte de productos siderúrgicos (alambrón, alambre y barras de acero); gas propano; aceites pesados; urea; nitrato de potasio, sulfatos de aluminio, azufres y óxidos de hierro; concentrado de naranja; envases para bebidas; y guarniciones para frenos. Resumiendo, se trata de algunos materiales para la construcción, ciertos combustibles, minerales, concentrado de naranja y manufacturas livianas.^{8/}

En general, se puede señalar que, tanto en el Mcca como en la Caricom, se trata de países que intentan una transición hacia economías más abiertas, con todos los beneficios y costos que significa reorientar y transformar el sistema productivo a fin de hacerlo más competitivo. Al mismo tiempo, ambas subregiones tienen fuertes intereses en común de mantener y ampliar su acceso al mercado de los Estados Unidos donde, mediante las preferencias obtenidas en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), han logrado colocar significativas cantidades de bienes, en particular textiles y vestuario.

^{8/} Sieca, "Las relaciones comerciales entre Centroamérica y el Caricom", 17 de marzo de 1997.

Asimismo, dentro del proceso para la constitución del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (Alca) las dos subregiones comparten intereses y preocupaciones a objeto de prepararse para competir con las economías mayores del Hemisferio Occidental. Los países de ambas subregiones han colaborado en esta materia a través de la preparación de estudios y programas de trabajo conjuntos en asuntos de cooperación y asistencia técnica para dicha finalidad. Igualmente, la asociación de México al Nafta las obliga a buscar similares posibilidades de acceso al mercado de Estados Unidos, en especial en aquellos sectores donde ya han ganado una presencia debido a la ICC. En este mismo sentido, les provoca preocupación la presencia de México en el Nafta por el nuevo atractivo para las inversiones procedentes de los Estados Unidos que esto implica.

Ya en el año 1992 se había creado el Foro Consultivo entre el Mcca y la Caricom, con el objetivo de intensificar las vinculaciones entre los dos esquemas de integración. De este modo, se acordaron diversas acciones a desarrollar en forma conjunta en el área de promoción del comercio y del turismo; del mejoramiento del transporte, en especial el marítimo; de la cooperación en información y estadísticas; y de la preservación y acceso de las exportaciones al mercado de los Estados Unidos.

Por otra parte, en la Conferencia Especial de Jefes de Gobierno de la Caricom, de octubre de 1992, se alcanzó el acuerdo de promover el establecimiento de una Asociación de Estados del Caribe dirigida a avanzar tanto en la integración económica como en la cooperación funcional con los otros países de la Cuenca del Caribe. Después de varias reuniones en Jamaica, Trinidad, República Dominicana, México, Venezuela, el convenio formal de fundación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) fue suscrito en Cartagena, Colombia, en julio de 1994, por 24 países miembros plenos y Francia, en representación de los miembros asociados Guadalupe, Guyana y Martinica. Los países miembros actualmente son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, México, Panamá, San Kitts y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.

La AEC es una agrupación de países del Caribe y de América Latina constituida para actuar como un foro de consulta, acciones de concertación y cooperación entre los estados, países y territorios de la Cuenca del Caribe. Su sede se encuentra en Trinidad y Tobago.

A tales efectos, y de acuerdo con los bajos niveles logrados en el comercio recíproco entre los países asociados a la Caricom y al Mcca, es indudable que la AEC tiene por delante una extensa tarea para establecer mecanismos promocionales del intercambio que permitan obtener mejores resultados. De manera similar puede influir para que las vinculaciones económicas con las naciones del Grupo de los Tres, que también pertenecen a la AEC, puedan incrementarse.

E. EL ESTADO DE LA PROTECCIÓN ARANCELARIA EN LOS PAÍSES DE LA REGIÓN

1. Algunas consideraciones sobre al papel de los aranceles y la dificultad de establecer aranceles externos comunes

Los aranceles son instrumentos de la política comercial que operan en conjunción con otros mecanismos como los tipos de cambio, los subsidios, las barreras no arancelarias, y otros. Sus propósitos son principalmente los de proteger a la producción nacional y obtener recursos tributarios. Sin embargo, indirectamente pueden generar un sesgo en contra de las exportaciones al encarecer los insumos importados, por lo que en teoría los aranceles deberían ser los más bajos posibles. Al mismo tiempo, para orientar de manera correcta la asignación de recursos y evitar complejidades en la aplicación de los aranceles, éstos deberían tender a ser parejos o, a lo sumo, con escaso escalonamientos o dispersión.

No cabe duda que existe una tendencia mundial a la baja de los aranceles y a la eliminación de las barreras no arancelarias, como producto de las sucesivas rondas de negociaciones del GATT y del convencimiento de los países desarrollados de las ventajas de un comercio internacional libre y transparente. Por cierto que hay excepciones en esta orientación general y todavía quedan resabios de proteccionismo que se reflejan en el tratamiento defensivo de sectores -agrícola o textil, por ejemplo-; en escalonamientos arancelarios exagerados para desalentar las importaciones de ciertas manufacturas; o en el empleo de instrumentos de comercio administrado, como barreras no arancelarias u otras medidas de coerción del comercio al estilo de las restricciones llamadas “voluntarias”.

En la región, ha habido una contundente rebaja de los aranceles globales, con una disminución de su dispersión, y acompañado de una notoria disminución en la aplicación de barreras no arancelarias. Las economías son en la actualidad mucho más abiertas que lo que fueron en épocas anteriores y esto es válido tanto para los países de mayor como de menor tamaño de la región.

Dichas circunstancias han ayudado a incrementar las vinculaciones comerciales entre los países de la región, han colaborado en el reforzamiento de los procesos de integración y han contribuido al lanzamiento de nuevas iniciativas en esta materia. Es visible que en los últimos años se han producido en América Latina y el Caribe actitudes proclives hacia la integración económica y los acuerdos comerciales, tanto al interior de la propia región y como con terceros países, con motivo tanto de la apertura de las economías nacionales como de los cambios generados en la escena internacional.

Cabe destacar, no obstante, que para muchos de los países pequeños de la región la apertura a las importaciones, con la consiguiente rebaja de los aranceles, representa la disminución de una fuente importante de ingresos tributarios, lo que se acentúa si se trata de economías en las que el intercambio con el exterior es muy relevante. Esto sucede principalmente

en algunos de los países centroamericanos y caribeños, donde los ingresos provenientes de los aranceles a las importaciones suelen equivaler a una proporción significativa de los ingresos tributarios totales -normalmente sobre el 15% y hasta más del 50%. En general, los aranceles son más fáciles de recaudar que otros impuestos a la renta o al consumo, por ejemplo. Por ello, aunque en ciertos países se han intentado reformas destinadas a reducir el efecto de los aranceles sobre el presupuesto fiscal, éstas no siempre han sido exitosas.

Por otra parte, en el caso de los esquemas de integración, las diferencias de objetivos en las políticas nacionales de protección frente a la competencia externa, en la medida que se progresa hacia el establecimiento de uniones aduaneras, puede hacer peligrar la meta de configurar una política común frente a la competencia de terceros países. La aceptación de un arancel externo común (AEC) que comprenda a todo el universo arancelario, significa un alto nivel de compromiso político y una cierta pérdida de autonomía en el manejo de la política arancelaria frente a terceros países.^{9/}

La permanencia de divergencias parciales en la aplicación de políticas de protección ante terceros países lleva a la necesidad de crear listas de excepción al AEC, a fin resolver los casos de los bienes para los cuales no es posible un tratamiento comunitario. Se trata, por lo general, de bienes a los que los países le asignan un carácter estratégico o son en particular sensibles a la competencia internacional.

Son precisamente estos elementos los que provocan dificultades en la adopción de aranceles externos comunes en las uniones aduaneras y su aplicación rigurosa en la práctica. Esta ha sido la experiencia registrada en el Mercosur, la CA, el Mcca y la Caricom.

Además, cabe recordar que la presencia de barreras no arancelarias -no eliminadas totalmente en los países de la región- continúa siendo una fuente de distorsiones en el comercio y de conflictos por su aplicación muchas veces en forma poco transparente. Por esta razón, y asimismo por la variedad de medidas de esta naturaleza, no siempre es posible acceder a información pública acerca de las restricciones no arancelarias. A vía de ejemplo, en un estudio de la Cepal se han contabilizado 202 medidas no arancelarias aplicadas por Argentina; 31 por Bolivia; 203 por Brasil; 124 por Chile; 115 por Colombia; 95 por Ecuador; 36 por Paraguay; 96 por Perú; 101 por Uruguay; y 87 por Venezuela.^{10/} Estas medidas no arancelarias utilizadas por los países miembros de la Aladi son de muy diverso tipo y tienen efectos sobre el precio del producto importado, sobre cantidad que se puede ingresar, sus características físicas y sanitarias, etc. Así, el análisis que sigue se ha concentrado en los aranceles y, en particular, en el AEC.

^{9/} Sobre este punto puede consultarse BID, Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal, "Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas", borrador para discusión, junio de 1995.

^{10/} Cepal, "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe", Edición 1996, diciembre de 1996.

2. Los aranceles en el Mercosur, la CA, el Mcca y la Caricom

a) Mercosur

En el Mercosur el AEC comenzó a regir en enero de 1995. Los límites del arancel se encuentran entre 0 y 20% y, en este rango, existen 11 niveles arancelarios. El AEC se aplica sobre el 80% del universo de productos importados desde terceros países. El 20% restante corresponde a los productos exceptuados, los que se sujetan al arancel de cada país, y que serán eliminados de las excepciones el 1 de enero del año 2001 y, para un número reducido de ítem, en el año 2006.^{11/} Entre los ítemes que no están sujetos al AEC se encuentran sectores completos de la industria, como el automotor, comunicaciones e informática.

Algunos de los indicadores de estructura del AEC del Mercosur son: promedio arancelario 11.1%; el nivel de la tarifa más frecuente (modal) es de 14% que rige para el 24.4% del universo de productos; y la dispersión (desviación estándar) es 6.22%.

Considerando que el AEC no opera en la actualidad para los productos comprendidos en los Regímenes de Adecuación y Convergencia -20% del universo del AEC-, las diferencias entre los aranceles de los países miembros del Mercosur son significativas. El mayor promedio lo tiene Argentina, con 13.4%, si se considera la tasa estadística, y Uruguay tiene el menor promedio, con 9.9%. Ver Cuadro 14. En cuanto a los rangos, el arancel de Argentina varía entre 0 y 30%; Brasil entre 0 y 70%; Paraguay entre 0 y 28%; y el de Uruguay entre 0 y 35%. Por el lado del arancel modal, es decir el más frecuente, Brasil tiene 18%; Argentina 10%; y Paraguay y Uruguay 2%.

b) Comunidad Andina

En cuanto a la CA, cabe recordar que los países miembros aprobaron, a comienzos de la década de los años setenta, el Arancel Externo Mínimo Común, que tuvo una aplicación limitada. En años recientes, el IV Consejo Presidencial Andino dispuso la adopción de un AEC con cuatro niveles arancelarios en función del grado de elaboración de los productos, y con un tratamiento especial para Bolivia. A partir de estos conceptos, en noviembre de 1994, se aprueba la Decisión 370 referida al AEC, junto con dictaminar que Bolivia mantendría en forma indefinida su arancel plano del 10%, con excepción de algunos ítem sujetos al 5%. Perú no suscribió este compromiso y, luego, en abril de 1997, anunció su determinación de retirarse de la Comunidad Andina.

Los niveles del AEC en la CA son de 5, 10, 15 y 20% en relación, como se dijo, con el grado de elaboración de los productos. La fecha de entrada en vigor del AEC vencía el 31 de enero de 1995 y fue cumplida por Colombia y Ecuador. Venezuela la incorporó a su legislación interna en abril de 1995.

^{11/} Aladi, Secretaría General, "El arancel externo común en la Comunidad Andina y el Mercosur. Análisis comparativo", ALADI/SEC/di 828, 30 de septiembre de 1996.

Cuadro 14
América Latina y el Caribe: media y dispersión de los aranceles
(Porcentajes)

Países	Media del arancel	Dispersión del arancel	Países	Media del arancel	Dispersión del arancel
Argentina (a)	13.40	7.10			
Brasil	10.00	8.20			
Paraguay	10.40	7.00	Antigua y Barb.	s/d	s/d
Uruguay	9.90	7.30	Bahamas	11.79	12.14
Mercosur AEC	11.14	6.22	Barbados	11.79	12.14
Bolivia	9.80	0.99	Belice	11.79	12.14
Colombia	11.40	6.50	Dominica	11.79	12.14
Ecuador	11.20	6.50	Granada	11.79	12.14
Perú (b)	16.32	3.38	Guyana	11.79	12.14
Venezuela	12.00	6.30	Jamaica	11.79	12.14
CA AEC	13.44	4.54	Montserrat	s/d	s/d
Chile	10.96	0.66	S. Cristóbal y N.	11.79	12.14
México	11.58	4.15	S. Vicente y G.	11.79	12.14
Costa Rica	11.74	7.88	Sta. Lucia	11.79	12.14
El Salvador	9.21	6.06	Suriname	s/d	s/d
Guatemala	10.82	7.07	Trinidad y Tbg.	11.79	12.14
Honduras	17.90	10.39	Caricom AEC(c)	11.79	12.14
Nicaragua	17.38	18.96			
Mcca AEC	9.11	5.80			

Nota: Los aranceles nacionales y los aranceles externos comunes (AEC) corresponden a promedios aritméticos simples. (a) En la media del arancel de Argentina se incluye la tasa estadística. (b) En abril de 1997 Perú decidió retirarse de la Comunidad Andina, al tiempo que su arancel promedio quedó en 13%. (c) Los aranceles de los países de la Caricom suponen que está en vigencia el AEC.

Fuente: CEPAL, "Medidas de política interna para facilitar la integración de las economías pequeñas en el Área de Libre Comercio de las Américas", INT.44/96/Rev.2, 6 de noviembre de 1996 y ALADI, "El arancel externo común en la Comunidad Andina y en el Mercosur, 30 de setiembre de 1996

La estructura del AEC de la CA es, a grandes rasgos: tarifa mínima 5% y máxima 20%; arancel medio 13.4%; y tarifa más frecuente 10%, que rige para el 38.2% de los ítemes NANDINA. En la lista de excepciones se han incluido algunos ítem que tienen un arancel de 0, que por lo general refleja la inexistencia de la producción nacional de un bien o su dependencia del abastecimiento externo, y otros con aranceles superiores a 20%, en que se consideró que el nivel aprobado del AEC no protegía adecuadamente el mercado interno, en sectores como el textil, automotriz y otros.

Tomando en cuenta los tres países de la CA que tienen en vigencia el AEC, y sus respectivas listas de excepciones, se llega a que Colombia tiene un arancel que varía entre 0 y 40% y Ecuador y Venezuela 0 a 35%. Los aranceles medios son de 11.4% para Colombia; 11.2% para Ecuador; y 12% para Venezuela. Las dispersiones y los aranceles modales son bastante similares entre los tres países.

c) **Mercado Común Centroamericano**

Pese a que en 1995 se estructuraron los rasgos principales del AEC del Mcca, sólo en 1996 se pusieron gradualmente en práctica las medidas arancelarias acordadas. En 1995, el Consejo Arancelario Centroamericano había reducido a 1% el piso arancelario para los bienes de capital no producidos en el Mcca, y fijado como objetivo llegar a cero para las materias primas. Para los productos terminados la meta era de 15%, con niveles de 5% y 10% para materias primas e insumos producidos en el área. Asimismo, se autorizaba a los países bajar el arancel hasta el 1% para las materias primas no producidas en la región, a partir de enero de 1996.

El principal avance alcanzado durante 1996 fue que los cinco países aceptaron y pusieron en marcha calendarios de desgravación arancelaria diferenciados. De este modo, los bienes de capital y las materias primas tendrían aranceles máximos de 1% en la fecha límite de enero de 1999, en todos los países. Los bienes finales alcanzarían un arancel máximo de 15% en diciembre del año 2000 en Honduras, y en los restantes países se alcanzaría este nivel en diversas fechas de 1999, con la excepción de Nicaragua que lo habría logrado en enero de 1977.^{12/}

Un tema importante en el Mcca es las sobretasas que aplican los países miembros. Así, en diciembre de 1995 coexistían el AEC con una sobretasa administrativa de 2% que aplicaba Honduras, salvo a las medicinas importadas por el gobierno, y en Nicaragua existían timbres fiscales y un impuesto especial al consumo del 5%. Asimismo, la lista de excepciones del AEC comprende del orden de 19% de los ítemes del universo, y para más de un tercio de ellos la diferencia entre aranceles nacionales superó los cinco puntos porcentuales.

De acuerdo con el cuadro 14, los países del Mcca tenían en 1994 los siguientes aranceles promedios: Costa Rica 11.7%; El Salvador 9.2%; Guatemala 10.8; Honduras 17.9%; y Nicaragua

^{12/} Ver CEPAL, "Centroamérica: evolución de la integración económica durante 1996", LC/MEX/L.321, 3 de marzo de 1997.

17.4%. El promedio simple es de 13.4% de la media de los países de la agrupación, con una dispersión de 10.1%. La dispersión o desviación estándar de los aranceles varía entre 6.1% en El Salvador a 19% en Nicaragua, lo que indica diferencias importantes tanto en la media de los aranceles como en el escalonamiento. En el mismo cuadro se indica la media del arancel, de 9.11%, y su dispersión, de 5.8%, que resultarían de la aplicación del AEC.

d) Comunidad del Caribe

En el caso de la Caricom, en 1992 fue adoptado un plan para alcanzar la estructura básica de un AEC, en fases sucesivas que culminarían en 1998. Este plan consistía en una reducción gradual del nivel máximo de 45%, hasta llegar a un rango de valores entre 5% y 20%. La única excepción prevista correspondía a los productos agropecuarios, cuyas tarifas podrían ser de hasta 40%.^{13/} La fase primera del AEC revisado ya fue instrumentada por todos los países miembros de la Caricom. En cuanto a la segunda fase, que contempla la rebaja de las tasas arancelarias no agrícolas a un máximo de 35%, ésta fue materializada en todos los países miembros, con la excepción de Antigua y Barbuda, Belice (que goza de una moratoria de dos años) y Santa Lucía (que se espera la implemente el 1 de abril de 1997). Por último, la tercera fase se ha programado para ser concretada en el primer semestre de 1997.

Bajo la plena vigencia del AEC en la Caricom, la media del arancel sería pareja y se ubicaría en 11.8% y la dispersión en 12.1%, igual para todos los países. La existencia de una media arancelaria y de una dispersión idéntica para los países de la agrupación constituiría un significativo avance hacia la constitución de una unión aduanera.

3. Consideraciones sobre los niveles y estructura del arancel

Mirados en forma superficial, los aranceles de los países del Mercosur, la CA, el Mcca y la Caricom tienden a asemejarse bastante puesto que la media fluctúa entre valores mínimos en torno al 9% (El Salvador, Bolivia y Uruguay) y máximos de alrededor de 13 a 17% (Honduras, Nicaragua, Perú y Argentina). Entre estos dos extremos se encuentra el resto de los países miembros de dichas agrupaciones. No obstante, los rangos de dispersión (desviación estándar) y los máximos y mínimos absolutos de los aranceles difieren de manera considerable. En efecto, la distancia entre los coeficientes de dispersión de Bolivia y Chile de menos de 1% -que indican aranceles prácticamente planos- hasta aranceles con gran cantidad de tramos, que se reflejan en dispersiones superiores al 8% (Brasil, Honduras, Nicaragua y los países caribeños), es expresiva de las concepciones distintas sobre el papel de las tarifas para proteger a los sectores de la economía de la competencia externa de modo diferenciado o no. Ver de nuevo el Cuadro 14.

^{13/} CEPAL, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, Edición 1996, LC/G.1941, 2 de diciembre de 1996.

Asimismo, los límites absolutos de los aranceles también fluctúan de modo apreciable -de 0 a 70% en el caso de Brasil-, en tanto no se instrumente en plenitud el AEC en los esquemas de integración.

Partiendo de la base que a los países del Mcca y de la Caricom les interesa la estructura de protección de los mercados latinoamericanos con los que han mantenido vínculos comerciales más intensos, ya sea porque les resultan más próximos, son de mayor tamaño o les han otorgado tratamientos arancelarios preferenciales, a vía de ejemplo se examinarán a continuación las protecciones promedias de los principales sectores de Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela. Como se dijo, Chile tiene un arancel parejo para todos los sectores de 11%.

Como se puede apreciar en el Cuadro 15, en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela el promedio del arancel del sector minero es bastante más bajo que el del sector de manufacturas. Por su parte, en Argentina y Brasil el promedio del arancel en el sector agrícola también se encuentra por debajo del de las manufacturas, en tanto en los tres países restantes ambos promedios se asemejan bastante. La alta protección que exhibe México en el sector agrícola es posible que se deba a la sensibilidad que tiene frente a la competencia de su vecino Estados Unidos, mientras que en Colombia y Venezuela es creíble que indique una atención preferente hacia ese sector por sus repercusiones sociales.

En la industria manufacturera, pese a que el promedio arancelario no es el indicador más apropiado para medir el grado de protección, se puede notar que Brasil tiene la media más elevada, seguido por México, lo que se corresponde con el nivel de desarrollo de estos países. Dentro del sector manufacturero, Argentina presenta los promedios del arancel mayores en la industria textil y del cuero (17.7%); otras manufacturas (16.2%); industria del papel e imprenta (13,3); y productos metálicos y maquinaria. Brasil tiene un nivel de protección relativamente más alto en la industria textil y del cuero (17.9%); productos metálicos y maquinaria (16%); y otras manufacturas (15%). Colombia concentra sus promedios del arancel más elevados en la industria textil y del cuero (18.1%); productos alimenticios, bebidas y tabaco (16.9%); otras manufacturas (15.2%); productos del corcho y la madera (14%); e industrias de minerales no metálicos (13%). México presenta los promedios superiores en la industria textil y del cuero (16.8%); productos alimenticios, bebidas y tabaco (15%); productos del corcho y la madera (14.8%); e industria de minerales no metálicos (14.4%). Por último, Venezuela muestra los mayores promedios en la industria textil y del cuero (18.2%); productos alimenticios, bebidas y tabaco (17.5%); otras manufacturas (14.8%); productos del corcho y la madera (14.2%); e industria de minerales no metálicos (13.6%).

Así, las ramas de la industria más protegidas en los cinco países son la industria textil y del cuero; los productos alimenticios, bebidas y tabaco -salvo en Argentina y Brasil-; las otras manufacturas -con la excepción de México-; y los productos del corcho y la madera -excluido Brasil.

Cuadro 15
Promedios del arancel por principales sectores productivos
(Porcentajes)

Sectores	Argentina	Brasil	Colombia	México	Venezuela
Agrícola	6.6	6.6	11.5	12.3	11.8
Minero	3.0	3.2	5.4	8.0	4.8
Manufacturas	11.6	12.5	11.5	12.0	11.9
Prod.alimenticios, bebidas y tabaco	11.8	12.2	16.9	15.0	17.5
Industria textil y del cuero	17.7	17.9	18.1	16.8	18.2
Productos del corcho y la madera	11.7	10.5	14.0	14.8	14.2
Industria del papel e imprenta	13.3	9.9	12.1	9.2	12.2
Industria química, petróleo y carbón	7.8	8.0	7.6	11.3	7.9
Industria de minerales no metálicos	11.0	10.9	13.0	14.4	13.6
Industrias metálicas básicas	11.4	9.5	7.9	9.9	8.0
Productos metálicos, maquinaria	13.1	16.0	10.6	10.0	10.7
Otras manufacturas	16.2	15.9	15.2	11.3	14.8

Nota: Los promedios del arancel son simples y corresponden a junio de 1996, con excepción de México que se refiere a 1994.

Fuente: ALADI, "El arancel externo común en la Comunidad Andina y en el Mercosur", setiembre de 1996. Las cifras para México son estimaciones del autor

Por el contrario, los sectores con menores promedios del arancel son la industria química, petróleo y carbón -salvo en México-; las industrias metálicas básicas -excepto Argentina-; y la industria del papel e imprenta, que tiene los promedios más bajos en Brasil y México.

En suma, las mayores oportunidades de acceso a los mercados de los cinco países seleccionados, en términos de aranceles más bajos, se dan en productos agrícolas -sólo en Argentina y Brasil-; en productos del sector minero; y en las ramas de la industria en que los promedios del arancel son más reducidos, como la industria química, petróleo y carbón; las industrias metálicas básicas y la industria del papel e imprentas. Se trata en general de industrias de base donde existen producciones locales bastante desarrolladas.

La realidad es que hasta ahora las exportaciones de los países del Mcca hacia la región han consistido principalmente de alimentos y animales vivos, artículos manufacturados, productos químicos y materiales crudos no comestibles. Por su parte, los países miembros de la Caricom han exportado mayormente productos químicos, artículos manufacturados y combustibles y lubricantes. Se puede apreciar, entonces, que en gran medida las ventas de los países del Mcca y de la Caricom coinciden con aquellos sectores o ramas donde los promedios del arancel son menores.

Cabe señalar, adicionalmente, que entre varios países pertenecientes a la Aladi se han firmado numerosos acuerdos que establecen preferencias comerciales a favor de países del Mcca y de la Caricom, que es lo que se verá a continuación.

F. LOS ACUERDOS SUSCRITOS ENTRE LOS PAÍSES DE LA ALADI, DEL MCCA Y DE LA CARICOM EN EL MARCO DEL ARTICULO 25 DEL TRATADO DE MONTEVIDEO

Los nueve países miembros de la Aladi que han celebrado acuerdos con países de Centroamérica y el Caribe, lo han hecho al amparo del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980. Este Artículo, perteneciente al Capítulo IV sobre convergencia y cooperación con otros países y áreas de integración de América Latina, permite “establecer regímenes de asociación o de vinculación multilateral, que propicien la convergencia con otros países y áreas de integración económica de América Latina, incluyendo la posibilidad de convenir con dichos países o áreas el establecimiento de una preferencia arancelaria latinoamericana”. “Asimismo, los países miembros podrán concertar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina”.

Los acuerdos de alcance parcial son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros de la Aladi y pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o adoptar otras modalidades. Deben estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros, y podrán contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos. Las concesiones que otorguen los

países miembros participantes, no se harán extensivas a los demás, salvo a los países de menor desarrollo económico relativo.

Por último, según el Artículo 27 del Tratado de Montevideo de 1980, los países miembros podrán concertar acuerdos de alcance parcial con otros países en desarrollo o respectivas áreas de integración económica fuera de América Latina, aplicando modalidades similares a las previstas para los países latinoamericanos.

A partir de esta normativa, nueve países miembros de la Aladi han suscrito 34 acuerdos con países de Centroamérica y del Caribe, de los cuales 2 fueron convenidos por Colombia y Venezuela con los países que integran la Caricom y 32 son de naturaleza bilateral. De los acuerdos firmados, 28 se encuentran vigentes. Ver Cuadro 16.

Las características principales de los acuerdos indicados son:

a) Las disposiciones principales de los acuerdos son bastante similares y están relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias y con las medidas de política comercial pertinentes; por ello se tipifican como acuerdos de carácter comercial. Escapa de esta clasificación el acuerdo celebrado entre México y Costa Rica para constituir una zona de libre comercio;

b) Existen diferencias entre los acuerdos en cuanto a la magnitud de las preferencias, en la aplicación de cupos a la importación y en vigencia de los convenios;

c) Las concesiones otorgadas por Colombia, México y Venezuela son unilaterales, no existiendo en la práctica simetría, aunque en el caso de Colombia se prevé la posibilidad que la contraparte le otorgue preferencias arancelarias siempre que las condiciones económicas lo permitan;

d) Los acuerdos no contemplan, en general, programas definidos para un desmantelamiento de los gravámenes a la importación y fueron negociados sobre la base de una nómina reducida de ítem arancelarios, es decir listas positivas;

e) En conformidad con lo establecido en el Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, las preferencias otorgadas por los países miembros de la Aladi en los acuerdos indicados deben ser extendidas en forma automática y sin compensación a los países de menor desarrollo económico relativo pertenecientes a la Asociación.^{14/}

De los 4 países miembros de la Aladi que tienen mayores vinculaciones comerciales con el MCCA y la Caricom -Venezuela, México, Brasil y Colombia-, Colombia y Venezuela tienen firmados acuerdos en el marco del Artículo 25 del Tratado de Montevideo con todos los países

^{14/} Ver Secretaría General de Aladi, "Evolución de las negociaciones y el comercio entre los países de la Aladi y los países de Centroamérica y el Caribe", Aladi/Sec/di 912, 6 de febrero de 1997.

Cuadro 16

Acuerdos suscritos por los países miembros de la Aladi con países de Centroamérica y el Caribe, bajo el amparo del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980

Copartícipe	Colombia		México		Venezuela	
	Fecha Suscripción	Vigencia	Fecha Suscripción	Vigencia	Fecha Suscripción	Vigencia
Costa Rica	02/03/84	3 años *	22/07/82	1 año* ***	21/03/86	3 años *
El Salvador	24/05/84	3 años *	06/02/86	30/06/97	10/03/86	3 años *
Guatemala	01/03/84	3 años *	04/09/84	30/06/97	30/10/85	3 años *
Honduras	30/05/84	3 años *	03/12/84	30/06/97	20/02/86	3 años *
Nicaragua	02/03/84	3 años *	08/04/85	31/12/96	15/08/86	3 años *
Panamá	09/07/93	3 años *	22/05/85	3 años *		
CARICOM	24/07/94	Indefinida			13/10/92	**
Cuba	08/07/94	3 años *	11/03/83	4 años *	12/01/89	3 años *
Copartícipe	Argentina		Bolivia		Brasil	
	Fecha Suscripción	Vigencia	Fecha Suscripción	Vigencia	Fecha Suscripción	Vigencia
Cuba	16/03/84	30/09/97	06/05/95	10 años *	16/10/89	30/09/97
Copartícipe	Ecuador		Perú		Uruguay	
	Fecha Suscripción	Vigencia	Fecha Suscripción	Vigencia	Fecha Suscripción	Vigencia
Cuba	01/08/95	3 años *	25/08/94	3 años *	06/03/87	30/9/97

Notas: * Prorrogable por igual período; ** Las normas del Acuerdo no establecen la vigencia del mismo; *** Con fecha 5 de abril de 1994 México y Costa Rica suscribieron un Tratado de Libre Comercio

Fuente: ALADI, Secretaría General, "Evolución de las negociaciones y el comercio entre los países de la ALADI y los países de Centroamérica y el Caribe, 6 de febrero de 1997

integrantes del Mcca y con la Caricom como agrupación de integración. México mantiene acuerdos con todos los países del Mcca, en tanto no se perfecciona una zona de libre comercio, pero no ha establecido ningún convenio con la Caricom de forma colectiva ni independiente con sus asociados. Por su parte, Brasil tampoco ha suscrito acuerdos con el Mcca ni la Caricom.

Los acuerdos de Colombia y Venezuela con la Caricom son relativamente recientes -julio de 1994 y octubre de 1992, respectivamente-, de manera que es difícil apreciar su efecto sobre el comercio de estos países. Colombia y la Caricom firmaron un Acuerdo sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica, el que comprende un programa de liberación de "reciprocidad asimétrica" puesto que toma en consideración los diferentes niveles de desarrollo entre Colombia y los países miembros de la Caricom. Es decir, Colombia acuerda otorgar libre acceso a los bienes procedentes de la Caricom, a través de la eliminación de las barreras no arancelarias y la aplicación de un cronograma de desgravación arancelaria. El tratamiento en la Caricom de las importaciones originarias de Colombia se limita a extender el trato de nación más favorecida. Además, el acuerdo contiene disposiciones relativas a las normas técnicas, sector de los servicios y solución de controversias, entre otras.

Por su parte, el Acuerdo sobre Comercio e Inversiones suscrito entre Venezuela y la Caricom también es de "reciprocidad asimétrica" o de "una sola vía", dado que el primer país se compromete a otorgar libre acceso a su mercado, mediante un cronograma de reducción arancelaria y de eliminación de barreras no arancelarias. Caricom daría tratamiento de nación más favorecida a todas las importaciones procedentes de Venezuela. El acuerdo incluye, asimismo, materias como normas técnicas, tratamiento a las inversiones, acuerdos de doble tributación, comercio de servicios, transporte y solución de controversias.^{15/}

En el Cuadro 17, es posible verificar que las exportaciones conjuntas de los países miembros de la Caricom a Colombia crecen de 46 a 69 millones de dólares entre los años 1993 y 1995. El saldo del intercambio, si se suman los tres años, es ligeramente favorable a Colombia (3 millones de dólares). Las exportaciones de la Caricom a Venezuela, en el mismo período, bajan primero en 1994, y luego repuntan levemente sin alcanzar el valor de 1993. Por su parte, las ventas de Venezuela a la Caricom disminuyen fuertemente en los tres años -de 352 a 210 millones de dólares-, con lo que el saldo, tradicionalmente muy favorable a Venezuela, desciende de 306 a 179 millones de dólares.

Pese a las reservas que se pueden tener por tratarse de un período corto, la conclusión es que hasta la fecha el impacto en el intercambio de los acuerdos firmados por Colombia y Venezuela con la Caricom, en que se le otorgan preferencias arancelarias asimétricas, no es significativo. Con seguridad siguen pesando en los países de la Caricom factores estructurales que dificultan un mayor aprovechamiento de las concesiones.

^{15/} Aladi, Secretaría General, "Avances recientes en los procesos de integración de Centroamérica y el Caribe y posibles vinculaciones con países de la Aladi", Aladi/Sec/dt 380.4, 17 de abril de 1995.

Cuadro 17

Colombia, México, Venezuela: intercambio comercial con países con los que suscribieron acuerdos al amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo.

(Millones de dólares Fob)

COPARTICIPE	COLOMBIA*								
	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Costa Rica	84	93	93	7	7	7	77	86	86
El Salvador	15	25	17	2	1	1	13	24	16
Guatemala	27	29	35	5	7	9	22	22	26
Honduras	15	13	21	1	1	3	14	12	18
Nicaragua	4	5	13	1	0	1	3	5	12
Mcca	145	165	179	16	16	21	129	149	158
Caricom	64	46	71	46	63	69	18	(17)	2
Cuba	20	35	18	3	13	23	17	22	(5)
Panamá	160	143	133	22	27	27	138	116	106
TOTAL	389	389	401	87	119	140	302	270	261
MEXICO									
Costa Rica	100	99	135	22	28	16	78	71	119
El Salvador	113	135	145	14	19	8	99	116	137
Guatemala	204	223	303	62	83	51	142	140	252
Honduras	38	75	66	7	4	4	31	71	62
Nicaragua	21	22	30	11	11	8	10	11	22
Mcca	476	554	679	116	145	87	360	409	592
Cuba	95	269	353	7	12	6	88	257	347
Panamá	147	167	221	61	24	9	86	143	212
TOTAL	718	990	1253	184	181	102	534	809	1151
VENEZUELA									
Costa Rica	60	88	129	9	3	11	51	85	118
El Salvador	109	120	64	8	10	10	101	110	54
Guatemala	110	118	143	3	20	54	107	98	89
Honduras	10	12	22	1	0	0	9	12	22
Nicaragua	87	82	19	0	0	2	87	82	17
Mcca	376	420	377	21	33	77	355	387	300
Caricom	352	281	210	46	29	31	306	252	179
Cuba	120	91	112	3	5	2	117	86	110
TOTAL	848	792	699	70	67	110	778	725	589

Nota: Las importaciones de Colombia están en valores Cif

Fuente: Aladi, "Evolución de las negociaciones y el comercio entre los países de la Aladi y los países de Centroamérica y el Caribe, febrero de 1997

Con respecto a los países del Mcca, Colombia y Venezuela firmaron acuerdos con dichas naciones entre 1984 y 1986, que han sido renovados cada 3 años (consultar nuevamente el Cuadro 16). Los resultados de estos acuerdos son bastante negativos para los países del Mcca en su vinculación con Colombia, puesto que las exportaciones agregadas de los 5 países sólo aumentaron de 16 a 21 millones de dólares entre 1993 y 1995, en tanto las exportaciones colombianas al Mcca se incrementaron de 145 a 179 millones de dólares. El déficit en el intercambio experimentado por el Mcca creció de 129 a 158 millones de dólares, afectando principalmente a Costa Rica y Guatemala.

Por el lado de las relaciones comerciales entre los países del Mcca y Venezuela, el panorama es un poco mejor dado que las exportaciones de los primeros subieron de 21 a 77 millones, al tiempo que las ventas de Venezuela fluctuaron con alzas y bajas. Todo ello hizo que el superávit de Venezuela disminuyera de 355 a 300 millones de dólares.

En cuanto a los acuerdos suscritos por México con las naciones del Mcca, que datan de los años 1982 a 1986, desde 1991 (Acuerdo de Tuxtla Gutiérrez) los gobiernos de ambas partes han intentado convertirlos en la base de una zona de libre comercio. Esta iniciativa ha enfrentado distintas dificultades, que han inducido a Costa Rica y Nicaragua a optar por la vía bilateral con México. El Salvador, Guatemala y Honduras han procurado una negociación conjunta, lo que responde a su propósito de constituir entre los tres una zona de libre comercio. En definitiva, Costa Rica y México suscribieron un tratado de libre comercio que entró en vigencia en 1995, con numerosas excepciones que cubren productos tales como los lácteos y avícolas, papas, cebollas, banano y café. Con los tres países del Triángulo del Norte se espera que las tratativas culminen durante 1997 y, en el intertanto, México acordó prorrogar los acuerdos de alcance parcial vigentes con cada uno de los países centroamericanos hasta junio de 1997.

Los resultados comerciales de los acuerdos de México con los países miembros del Mcca han sido insatisfactorios para dichas naciones, puesto que sus exportaciones hacia México en 1995 eran inferiores a las de 1993 y sus importaciones habían crecido sistemáticamente de 476 a 679 millones de dólares en ese período. Como consecuencia de ello, el déficit comercial se incrementó de 360 a 592 millones de dólares. Los países más afectados por dichos saldos negativos fueron Guatemala, El Salvador y Costa Rica.

La situación de Cuba, que tiene acuerdos con Colombia, México y Venezuela en el mismo marco del Artículo 25, es muy similar ya que presenta altos déficit con México y Venezuela, y sólo con Colombia tiene una posición de mayor equilibrio comercial.

Es interesante contrastar los casos señalados con el de Brasil, que sólo ha suscrito un acuerdo de alcance parcial con Cuba. Las exportaciones de Brasil a los países miembros del Mcca han sido de 236, 242 y 216 millones de dólares, respectivamente en los años 1993, 1994 y 1995, en tanto sus importaciones desde esos países fueron de 7, 8 y 12 millones de dólares en el mismo lapso. Así, mientras las ventas brasileñas a los países centroamericanos han fluctuado en torno a los 231 millones de dólares, sus compras, que parten desde niveles muy bajos, han ido creciendo de manera apreciable. Por el lado de las vinculaciones comerciales de Brasil con la

Cuadro 18
Agrupaciones subregionales de integración: indicadores económicos,
1996 estimado.

Indicadores Económicos	Agrupaciones subregionales				
	Mercosur	CA	G.Tres	Mcca	Caricom
Población (Millones)	206,9	101,3	149,9	30,4	5,9*
PIB Total (Miles de mill. dólares**)	664,1	193,9	384,2	30,2	16,4*
PIB por habitante (Dólares de 1990)	3,210	1,915	2,564	991	2,772*
Exportaciones 1995 (Millones de dólares***)	70,072	39,746	108,843	6,846	5,359
Balanza Comercial (Miles de mill.dólares)	0.5	3.7	13.3	-3.8	-2.8*
Flujos externos capital (Miles de mill.dólares)	29.5	8.6	11.6	1.7	0.8*

Fuente: BID, "Integración y comercio en América. Una estimación preliminar del comercio para 1996", Nota Periódica, diciembre de 1996. Las cifras de exportaciones de 1995 son de la CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento.

Notas: *Incluye sólo Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Suriname, y Trinidad y Tobago. ** Producto Interno Bruto en miles de millones de dólares de 1990. *** Exportaciones totales en millones de dólares corrientes.

Caricom, se ha producido un significativo incremento del intercambio recíproco, al subir de 196 millones de dólares en 1993 a 296 millones de dólares en 1995. Lo importante es que han crecido tanto las exportaciones brasileñas -de 118 a 168 millones de dólares entre 1993 y 1995-, como las de la Caricom -78 a 128 millones de dólares en el mismo período-, quedando el superávit en favor de Brasil en el mismo valor de 40 millones de dólares.

Por tanto, los acuerdos de alcance parcial realizados en el marco del Artículo 25 del Tratado de Montevideo no han generado todos los efectos positivos que se esperaban de ellos, pese a contener preferencias arancelarias asimétricas en favor de los países menores. Estas preferencias han mostrado en algunos casos no ser suficientes para estimular las exportaciones de las naciones centroamericanas y caribeñas, y deberían ser complementadas con otros instrumentos de promoción comercial o de desarrollo de la oferta exportable. Lo que se busca es dinamizar el comercio de todos los países y subregiones de América Latina y el Caribe, y ello pasa por fortalecer las exportaciones de los países más pequeños o menos desarrollados.

En síntesis, del análisis del comercio entre los esquemas subregionales de integración se concluye que, para el período 1993-1995, las agrupaciones con nexos más fuertes en materia de intercambio corresponden al triángulo Grupo de los Tres, CA y Mercosur. A continuación vienen las vinculaciones entre el Grupo de los Tres con el Mcca y la Caricom, y de la CA con el Mcca y la Caricom. Por último, a bastante distancia aparecen los ejes Mercosur con el Mcca y la Caricom, y Mcca con la Caricom. Véase Anexo, Cuadro 5A.

Para entender correctamente estos ejes de comercio, hay que recordar que Colombia y Venezuela, que pertenecen simultáneamente al Grupo de los Tres y a la CA, aportan conjuntamente un poco más de las tres cuartas partes del comercio entre ambas agrupaciones, en tanto México contribuye con 23%. Por otra parte, Venezuela, México, Brasil y Colombia son los países más activos en su intercambio con el Mcca y la Caricom, lo que explica las vinculaciones del Grupo de los Tres y de la CA con los dos esquemas de integración de Centroamérica y el Caribe, y en un nivel más bajo del Mercosur con ambas subregiones, sustentado casi exclusivamente por Brasil.

A partir de estos hechos, es decir de la concentración del esfuerzo del intercambio en pocos países de la región, de las débiles vinculaciones comerciales entre algunas agrupaciones de integración -como el Mcca y la Caricom, y entre estas dos y el Mercosur -y del desbalance en el comercio entre Centroamérica y el Caribe y el resto de América Latina, cabe reflexionar sobre las acciones que se pueden instrumentar para dinamizar todas las vinculaciones comerciales dentro de la región, lo que se desarrolla en el último capítulo sobre recomendaciones.

II. LAS INVERSIONES INTRARREGIONALES

En el presente capítulo, se presentan algunos argumentos que refuerzan la idea que los nexos económicos que se intentan fortalecer entre los países miembros de la Aladi, del Mcca y de la Caricom debieran tener un componente de acciones tendientes a vigorizar el comercio y, al mismo tiempo, otro que potencie las inversiones intrarregionales. Esto es así, puesto que hay bastantes evidencias que llevan a la conclusión que el comercio internacional y las IED no son fenómenos independientes en el ámbito mundial. Extrapolando dicha interrelación, resulta lógica una estrategia que simultáneamente considere medidas de promoción del comercio y de la inversión intrarregional.

A. LA INTERRELACIÓN COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Desde algún tiempo a esta parte ha surgido la inquietud acerca de la vinculación que existe entre el comercio internacional y las inversiones extranjeras directas (IED). Los temas que más se han debatido en este ámbito son, por un lado, la presencia de relaciones de causalidad entre ambas variables, o sea, si flujos positivos de IED hacen que las exportaciones crezcan más que en ausencia de dichos flujos de inversión, o bien si las exportaciones en expansión atraen mayores IED. Por otro lado, se ha discutido si un incremento en una de estas variables está sistemáticamente asociada con un aumento o una disminución de la otra, en otras palabras, si ambas variables -exportaciones e IED- se encuentran correlacionadas. Al aparecer dicha correlación, ésta puede ser de signo negativo, lo que indica que el comercio y la IED son sustitutos; o de signo positivo, en cuyo caso se trata de factores complementarios.

La existencia de la mencionada correlación, significa que las políticas de comercio afectan a los flujos de la IED, y que las políticas atinentes a las IED influyen sobre los flujos de comercio y, por lo tanto, ambos conjuntos de políticas se beneficiarían al ser tratados de una forma integral.

Tanto es así, que en los nuevos temas de la Ronda Uruguay del GATT se incluyó un Acuerdo sobre Medidas de Comercio Relacionadas con la Inversión (Trims). Las Trims son condicionantes que los países colocan para estimular sus objetivos de desarrollo económico, a través de exigencias acerca de las formas en que deben materializarse las inversiones, el contenido de producción local y el estímulo a la transferencia de tecnología de interés nacional. Del mismo modo, se considera a las Trims como un mecanismo de corrección de distorsiones provocadas por las prácticas comerciales de las empresas transnacionales, tales como restricciones de compras y

ventas, de los canales de distribución, de las actividades a desarrollar, manipulaciones de precios y otras.^{16/}

Como un ejemplo de los cambios que puede introducir el Trims en las prácticas sobre inversión extranjera, cabe señalar la prohibición de los requisitos de contenido local exigidos a los inversionistas en algunas legislaciones. Por otra parte, en 1999 el Trims debe ser revisado para considerar la eventual inclusión de normas multilaterales sobre políticas de inversión y competencia.^{17/}

Los efectos concretos del Trims en los países latinoamericanos y caribeños dependen de la importancia que este tipo de medidas tiene en las legislaciones internas, puesto que en el futuro estas normas pueden limitar los alcances de dichas legislaciones sobre la inversión extranjera directa.

En el sector de los servicios, el Acuerdo General Sobre Comercio de Servicios (Gats) establece normas sobre la presencia comercial de una empresa establecida en un país para ofrecer servicios mediante inversión extranjera. En este sentido, el Gats contiene normas acerca del derecho de establecimiento, trato nacional y de la nación más favorecida para los sectores de servicios que cada país está dispuesto a negociar en el marco de la Omc.^{18/}

Corroborando lo señalado acerca de la interrelación entre comercio e inversiones, estudios detallados sobre IED en minería y otras industrias basadas en recursos naturales han mostrado una fuerte correlación positiva entre la IED y las exportaciones del país receptor de la inversión. Asimismo, análisis que cubren un amplio rango de industrias han encontrado una alta vinculación positiva entre los flujos agregados de IED y las exportaciones globales del país en el que se han realizado las inversiones.^{19/}

Por otra parte, la evidencia indirecta basada en estudios sectoriales indica que la IED corresponde frecuentemente a empresas que ya son grandes exportadoras. Estos descubrimientos están avalados por investigaciones que han encontrado que las firmas de propiedad extranjera tienden a exportar una mayor proporción de su producción que las firmas de propiedad local.

Lo dicho anteriormente es particularmente válido para los países huéspedes con bajo nivel de protección a las importaciones. Las economías abiertas al comercio internacional constituyen

^{16/} Ver CEPAL, Sebastián Sáez, consultor, "La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales: una evaluación para América Latina y el Caribe", LC/R.1447, septiembre de 1994.

^{17/} SELA, "El trato a la inversión extranjera: leyes nacionales y normas internacionales", Secretaría Permanente del SELA, Notas Estratégicas, julio-septiembre de 1996.

^{18/} SELA, opus cit.

^{19/} Organización Mundial de Comercio, "Trade and Foreign Direct Investment", New Report by the WTO Secretariat, PRESS/57, 9 de octubre de 1996.

un fuerte atractivo a las IED con orientación exportadora, como lo muestran estudios que comparan los flujos de IED a mercados relativamente abiertos de ciertos países de Asia con los hasta hace poco relativamente protegidos mercados de América Latina. Los primeros tienden a atraer IED de empresas con vocación exportadora, en tanto los últimos recibían inversiones de firmas orientadas principalmente al mercado local.^{20/}

Asimismo, el tamaño del mercado es una consideración importante para las empresas multinacionales que desean realizar una inversión específica. En este sentido, las áreas de libre comercio o uniones aduaneras al eliminar las barreras internas al comercio permiten a las firmas la oportunidad de atender el mercado integrado desde una o varias localizaciones de producción, y de este modo aprovechar los beneficios de las economías de escala. Desde esta posición, es posible que la firma pueda ganar competitividad como para acceder a terceros mercados.

En el caso concreto de los países miembros del Mcca y de la Caricom, el atractivo del mercado interno se verá acentuado en la medida que opere el espacio económico que generan los respectivos procesos de integración, o bien que éste sea una plataforma para exportar a los mercados de los países desarrollados donde se cuenta con tratamiento preferencial. Ambos elementos pueden constituirse en incentivos importantes para las inversiones procedentes de los países de la región, en particular de aquellos que tienen dificultades de acceso a dichos mercados.

B. EL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN INTRARREGIONAL: UNA APROXIMACIÓN

Impulsada por la integración económica, la apertura de las economías, la formación de empresas multinacionales latinoamericanas, los procesos de privatización, la existencia de regímenes preferenciales a la IED, la mayor estabilidad política y diversos otros factores, la inversión intrarregional se ha ido incrementando y mostrando una potencialidad desconocida en el pasado.

Estos flujos de capital entre los países de la región, todavía limitados, son un reflejo de la internacionalización de las empresas que buscan maximizar la utilización de sus activos intangibles resultantes de la acumulación de habilidades, información y conocimiento tecnológico. Dichos activos intangibles pueden resultar de gran atractivo para los países de la región que desean aprovechar experiencias de empresas que han recorrido etapas de perfeccionamiento administrativo y productivo que se puede aplicar casi sin adaptaciones en los otros países de América Latina y el Caribe.

La medición de los flujos de inversión intrarregional es bastante difícil por las limitaciones en la información disponible. En efecto, varios de los países de la región han suprimido la obligación de registro y aprobación de la inversión extranjera, en el entendido que

^{20/} Organización Mundial de Comercio, opus cit.

con ello se le estimula. Otros llevan información imperfecta que no detalla el origen de la inversión o la atribuye a países que son meramente de tránsito, como los paraísos fiscales. Por último, la mayor libertad en los mercados de divisas hace que los registros sean incompletos o subvalúen las salidas o entradas de capital, puesto que se puede recurrir a dichos mercados cumpliendo escasos trámites, lo que evita muchas veces la intervención de las entidades de fiscalización de los impuestos internos.^{21/}

Con referencia a las IED procedente del mundo, las cifras agregadas muestran que la región ha registrado un sostenido aumento del ingreso de capitales en la presente década, lo que la coloca entre los mercados emergentes más atractivos para la IED. De este modo, en 1995 América Latina y el Caribe recibieron 27% de la IED destinada a los países en desarrollo, y casi 9% del total mundial. El acumulado de IED en la región alcanzaba a 175 miles de millones en 1995, medido en dólares corrientes, que aumentaron en ese año en 23 mil millones a pesar de la crisis mexicana. La IED se sitúa de preferencia en pocos países receptores, en particular México (55 mil millones de dólares de "stock"), Brasil (51 mil millones), Argentina (29 mil millones), Chile (12 mil millones) y Colombia (11 mil millones). Los flujos son crecientes a partir de 1991 para los países miembros de la Aladi, con ciertas oscilaciones en el ámbito de algunos países en particular (Argentina; Venezuela; Brasil, con una caída en 1993; y México y Perú, que bajan en 1995) Las fuertes fluctuaciones de los flujos de IED hacia algunos países, en el período 1991-1995, se deben en gran medida en la mayoría de los casos a la privatización de ciertas empresas públicas de gran tamaño.^{22/}

En cuanto a la IED intrarregional, se estima que ésta significaba entre 3% y 5% del total de la IED captada por los países de la región, con grandes variaciones en la proporción que significa la inversión de origen regional en la masa global de IED en el ámbito de cada país. Según cifras parciales éstas fluctúan desde 1% en Brasil a 12% en el caso de Argentina. La proporción correspondiente a Chile sería de 3.8%; en Bolivia, 11.5%; Colombia, 6.8%; Ecuador, 5.1%; Perú, 5.9%; y Venezuela, 0.9%.^{23/}

Por otro lado, se ha observado una notoria concentración de las inversiones intrarregionales en países cercanos o con estrechos nexos de asociación como, por ejemplo, las inversiones chilenas en Argentina; de Argentina en Brasil y viceversa; las mexicanas en Centroamérica; y las efectuadas por Venezuela en Colombia.

^{21/} CEPAL, María Elisa Farías, consultora, "Inversión Extranjera Directa e Intrarregional en América Latina y el Caribe: una propuesta para su seguimiento", LC/R.1696, 27 de diciembre de 1996.

^{22/} Aladi, Secretaría General, "La inversión extranjera directa en los países de la Aladi y la República Dominicana", Aladi/Sec/di 902, 21 de enero de 1997.

^{23/} CEPAL, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, Edición 1996, diciembre de 1996.

En este sentido, Chile es el país más activo en materia de inversiones en los países vecinos o cercanos. Aunque las cifras varían considerablemente según la fuente de información -desde 3.753 millones de dólares para el período 1975-1996, de acuerdo con las inversiones registradas por el Banco Central de Chile, hasta 12.185 millones de dólares en 1990-1996, según el Comité de Inversiones Extranjeras-, lo cierto es que los movimientos de capital se habrían dirigido preferentemente a Argentina (46.6%); Perú (13.2%); Colombia (7.8%); Brasil (6.1%); México (3.9%); Panamá (3.2%); Venezuela (2.3%) y Bolivia (1.9%). La explicación de la gran diferencia entre los valores contabilizados en ambas instituciones, radica en que la normativa vigente en Chile no incluye a todas las actividades de inversión en el exterior bajo la obligación de declarar, lo que queda a la voluntad de los inversionistas. Estos han decidido, en algunos casos, operar directamente con los bancos comerciales sin registrar sus inversiones en el Banco Central, y recurrir a fuentes externas de financiamiento complementario mediante aportes de capital de socios extranjeros o de créditos negociados en los mercados internacionales, aprovechando tasas de interés inferiores a las existentes en el mercado chileno. Por su parte, el Comité de Inversiones Extranjeras se basa en las declaraciones que las empresas inversoras han proporcionado a la prensa económica.^{24/}

Algunos de los factores que contribuyen a explicar la capacidad de Chile para efectuar inversiones en el exterior son la disminución de la carga de la deuda externa del país, el aumento de la tasa de ahorro interno, la experiencia acumulada en determinados segmentos del mercado, y el acceso a fuentes externas de financiamiento (American Depositary Receipts -ADR- entre otras). Además, el tamaño relativamente reducido del mercado interno es un incentivo para salir a los mercados externos, ya sea mediante exportaciones o a través de inversiones.

Los antecedentes disponibles, que con seguridad están subestimados porque en Argentina no hay obligación de registrar las inversiones extranjeras, indican que hasta mediados de 1995 éste país había invertido en Brasil 360 millones de dólares, en especial en el sector de productos alimenticios y en servicios financieros. Por su parte, la inversión brasileña en el Mercosur ascendía a 353 millones de dólares, dirigidos principalmente a diversas industrias manufactureras y al sector financiero.^{25/}

Desde México se ha estimado que los flujos de inversión directa en América Latina han sido, para el período 1990-1994, de 638 millones de dólares, de los cuales 514 millones de dólares tuvieron como destino América del Sur, en particular Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, y 124 millones de dólares fueron invertidos en el Istmo Centroamericano. En esta última subregión, los principales países receptores de la inversión mexicana fueron Panamá (30 millones); Guatemala (29,7 millones); El Salvador (25 millones); Nicaragua (20 millones); Costa Rica (17,4 millones) y Honduras (2 millones).

^{24/} Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Isabel Figueroa C., "Principales rasgos de la inserción de Chile en la economía mundial. Año 1996.", mayo de 1997.

^{25/} CEPAL, opus cit.

En el caso mexicano, el modelo y las políticas de desarrollo del país han influido de manera determinante en el impulso hacia el exterior de determinadas empresas productoras de bienes y servicios que gozaron en su momento de cierta protección, pero que a raíz de la apertura comercial desarrollaron suficientes habilidades para competir en el ámbito mundial. Entre los diversos factores que caracterizan a las empresas mexicanas que invierten en el exterior se encuentran: una posición privilegiada en el mercado mexicano, con pocos competidores y por lo regular con una alta integración vertical y horizontal en sus procesos productivos; que han dependido de sus propias ventajas competitivas y de la dinámica del sector en que operan; y son relativamente autónomas frente a las políticas nacionales del país receptor. Sin embargo, la disponibilidad de financiamiento es una seria limitante para que un mayor número de empresas mexicanas invierta en el exterior, en especial aquellas que no son de gran tamaño.

Las empresas pertenecientes al sector de servicios en México se encuentran en una situación especial, en virtud de su mayor vulnerabilidad financiera. En estas empresas, aparte de las ventajas competitivas, la situación macroeconómica de México y la dinámica del mercado interno son elementos muy importantes para explicar sus decisiones de inversión en el exterior. Esto es en especial válido para los sectores de la construcción y de la banca que dependen de la demanda interna y del comportamiento del ahorro y la inversión, los que definen su capacidad de invertir en el exterior.^{26/}

Los antecedentes disponibles para los países del Caribe no discriminan entre IED de procedencia latinoamericana y de otras fuentes. No obstante, es presumible que un elevado porcentaje de los 817 millones de dólares contabilizados en 1993 corresponda a IED originaria de países desarrollados, como sucede en el caso de Trinidad y Tobago que en ese año recibió 373 millones de dólares de los cuales 91% venían de Estados Unidos y 8% del Reino Unido.^{27/}

Una consideración general, que surge de la información analizada, es que las inversiones intrarregionales se destacan por ser de largo plazo y representan un compromiso con la economía de los países receptores. Constituyen así una incorporación de activos tangibles e intangibles en las empresas que tienen carácter duradero y significan aporte de tecnología y de capacidad de gestión. Por ello, este tipo de IED está menos expuesto a crisis financieras coyunturales, en tanto éstas no comprometan la gestión macroeconómica a largo plazo. Al contrario, los traslados de capital con una alta proporción de inversiones en cartera son normalmente de naturaleza especulativa y volátil en el corto plazo, por lo cual resultan más sensibles a los mayores rendimientos que puedan obtener de otras áreas o países.

Las principales conclusiones que se extraen de esta sección son:

a) Las inversiones intrarregionales, que están muy lejos del volumen de la IED global que recibe la región, están cobrando importancia puesto que se trata de un proceso en pleno

^{26/} CEPAL, "La inversión mexicana en el Istmo Centroamericano", LC/Mex/R.545, 10 de enero de 1996.

^{27/} CEPAL, "Foreign Direct Investment in the Caribbean", LC/CAR/G.450, septiembre de 1995.

desarrollo y con una fuerte tendencia a intensificarse en la medida que continúen fortaleciéndose los esquemas de integración. Asimismo, cuando se consideran algunos pares de países de América Latina y el Caribe, como Argentina-Chile; Argentina-Brasil; México y los países del Istmo Centroamericano; Colombia-Venezuela; Chile-Perú, etc. se puede apreciar que la inversión intrarregional comienza a situarse en esas naciones a niveles relevantes frente a la procedente de los países desarrollados.

b) En general, la inversión intrarregional es de largo plazo y está comprometida con la economía de los países receptores. Esto es de gran importancia, porque representa un real aporte y es de fácil y rápida asimilación por provenir de países de similares idiosincrasias. Además, muchas empresas latinoamericanas han adaptado tecnologías que frecuentemente se ajustan mejor a las necesidades de los potenciales países receptores de la región que las de las naciones desarrolladas.

c) Considerando la vinculación que se plantea existe entre la IED y el comercio exterior, un creciente proceso de inversión intrarregional podría facilitar el desarrollo de nuevos y más amplios nexos comerciales entre los países de la región. Es de particular interés, entonces, promover la inversión de origen regional en aquellos países o subregiones que presentan menores corrientes comerciales con el resto de la región. Así, es posible que de lograrse un flujo significativo de IED de procedencia regional hacia los países miembros del Mcca y de la Caricom aparecieran nuevas oportunidades de exportación desde esas subregiones hacia los otros países de América Latina.

d) En este sentido, los países miembros de la Caricom pueden convertirse en un destino atractivo para inversiones latinoamericanas que quieran aprovechar las ventajas comparativas de esta subregión en cuanto a su ubicación geográfica, el buen nivel educacional de su población, sus atractivos turísticos, sus instituciones y regímenes políticos estables, y sus acuerdos de acceso preferencial a los mercados de Estados Unidos y de la Unión Europea. Muchas de estas ventajas harían factible inversiones destinadas a promover intercambios no sólo de bienes sino de servicios, que es probablemente donde el Caribe tenga las mejores condiciones. Para ello, es necesario que las facilidades de ingreso de mercancías a los mercados de Estados Unidos y Europa se mantengan y, en lo posible, se extiendan a los servicios donde el Caribe tiene o puede desarrollar ventajas comparativas.

e) Puesto que la apertura de las economías y la legislación favorece a la inversión extranjera en general, el estímulo a la inversión intrarregional debiera surgir de acuerdos bilaterales o de regímenes promocionales especiales en el marco de los procesos de integración de la región. La experiencia indica que son los grandes grupos económicos de América Latina y el Caribe los que tienen la capacidad de adquirir la magnitud y funcionamiento de las empresas transnacionales,^{28/} lo que significa que éstos pueden operar a partir de los mismos incentivos que se otorgan a la IED originaria de los países desarrollados. Sin embargo, las empresas medianas

^{28/} SELA; Eric A. Calcagno, "Flujos de capital intrarregional en América Latina y el Caribe", junio de 1996.

o pequeñas de la región, que pueden ser de interés para muchas naciones, es posible que precisen de mecanismos de financiamiento, de recursos o facilidades para establecer contactos o para estudiar los mercados.

f) Por otra parte, es preciso un esfuerzo de compilación y seguimiento de las inversiones intrarregionales, bajo metodologías comunes y uso de fuentes tanto gubernamentales como de los propios inversionistas, de manera de diseñar y evaluar los resultados de los mecanismos de promoción de estas inversiones. Esta propuesta, que por cierto también es válida para todas la IED, cualquiera que sea su procedencia, es la base para iniciar procesos de armonización de políticas de incentivos en la captación de inversiones, que eviten costos innecesarios ante resultados eventualmente irrelevantes, localizaciones antieconómicas o ventajas indebidas que pudieran producir un deterioro de las relaciones al interior de las agrupaciones de integración.^{29/}

C. LA NORMATIVA VIGENTE Y LOS ACUERDOS BINACIONALES Y SUBREGIONALES

La mayor parte de los instrumentos de regulación de la inversión extranjera en los países de la región están referidos al tratamiento general que se les otorga a los capitales, sin discriminar si se trata de inversiones intrarregionales o de otra procedencia. Esto corresponde, sin duda, al hecho que los flujos de capital de origen regional eran hasta hace pocos años irrelevantes.

1. Las bases generales de los tratamientos a la inversión extranjera

El contenido de las políticas sobre inversión extranjera, recogiendo los profundos cambios en las estrategias de desarrollo de los países de América Latina y el Caribe, evolucionaron hacia la eliminación de los elementos más restrictivos e incrementaron los factores promocionales hacia los capitales foráneos. Las principales características de las normativas adoptadas fueron:^{30/}

- a) Aplicación del principio de no discriminación entre inversionistas extranjeros y nacionales:
- b) Eliminación de los procesos de autorización previa en la mayoría de los regímenes nacionales, aunque en gran parte de los casos el trámite de registro de la inversión continúa siendo indispensable para acceder a las garantías sobre repatriación de capital y remisión de utilidades. Sólo en Chile y Uruguay la autorización previa sigue siendo obligatoria, puesto que se considera importante calificar la calidad de la inversión.

^{29/} Aladi, Estudios sectoriales. Inversiones, octubre de 1995

^{30/} CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995, octubre de 1995.

c) Reducción de los sectores reservados al Estado y los inversionistas nacionales. Se mantienen algunas restricciones respecto de la inversión en medios de comunicación de masas, defensa y seguridad nacional, energía atómica, algunos medios de transporte y, en ciertos casos, actividades vinculadas a la minería, los hidrocarburos y el sector financiero.

d) Derogación de la mayor parte de las disposiciones que restringían la remisión inmediata de las utilidades generadas por las inversiones externas, sin límite de monto. Asimismo, en todos los países de la región el capital puede ser reexportado prácticamente sin limitaciones. Hay algunas excepciones en Costa Rica, República Dominicana, Argentina y Brasil para remesar automáticamente las utilidades; y en Nicaragua, Uruguay, Chile, Argentina, Brasil y Costa Rica para repatriar el capital antes de cumplido un plazo o bien en casos calificados.

Aparte de estas medidas, cabe mencionar la conversión de deuda externa en capital y la creación de zonas de procesamiento de exportaciones y zonas francas industriales. Estas últimas registraron positivos resultados en Centroamérica y parte del Caribe, en particular en República Dominicana. Los inversionistas extranjeros utilizaron este tipo de plataformas exportadoras en esa subregión, puesto que les permitía aprovechar mano de obra local de bajo costo y el acceso a las cuotas de importación del mercado de los Estados Unidos.^{31/}

En general, se puede señalar que existen coincidencias en muchos aspectos en cuanto a ciertos principios básicos acerca de la inversión extranjera tales como propiedad privada; trato nacional y de la nación más favorecida; libre transferencia de utilidades y de capitales; solución de controversias; acceso cada vez más amplio a cualquier sector de la economía; y otros criterios reguladores centrales. Persisten todavía diferencias en materia de aprobación y registro de las inversiones; en la definición de inversionista y fuerza legal de la normativa, tanto en los tribunales nacionales como internacionales; en las limitaciones relativas a la planta ejecutiva y los trabajadores extranjeros de la empresa; en las reglas en materia de expropiación e indemnización; en el ámbito de los accesos a los mercados cambiarios, sin perjuicio de las coincidencias en lo esencial; en los tratamientos tributarios, tasas y tipos de tributos e incentivos; y en relación con la organización y dependencia de las entidades responsables de aprobar, registrar y promover la inversión extranjera.

Para atraer a la inversión extranjera, muchos países de la región aplican medidas o incentivos especiales que se incorporan a sus legislaciones o son motivo de leyes particulares. Los incentivos más frecuentes ^{32/} son: i) Fiscales (tasas impositivas preferentes, exenciones fiscales, depreciación acelerada, cotizaciones a la seguridad social, tratamiento especial a la reinversión y otros incentivos similares); ii) Financieros (donaciones, créditos preferenciales y garantías de créditos); iii) Arancelarios (menores barreras arancelarias y no arancelarias a los bienes producidos, exención de gravámenes a importación de factores); iv) Canje de deuda por

^{31/} CEPAL, *Opus cit.*

^{32/} Aladi, "La inversión extranjera directa en los países de la Aladi y la República Dominicana", enero de 1997.

capital social (beneficio del descuento de la deuda externa); v) Zonas francas industriales; y vi) Otros (apoyo para infraestructura, contratos estatales preferentes y provisión de algunos servicios).

Diversos estudios efectuados en el ámbito de las Naciones Unidas concluyen que la eficacia de los incentivos para estimular a los inversores en la localización de sus capitales ha sido de escaso significado frente a otros factores como los bajos costos laborales, la existencia de una infraestructura adecuada, la cercanía a los mercados, la estabilidad política y económica y el potencial de desarrollo de los países. Los incentivos pueden tener efecto en los casos en que las condiciones de localización de los capitales son indiferentes o equivalentes en más de un país eventualmente receptor.^{33/}

2. Los acuerdos bilaterales y subregionales en el ámbito de la Aladi

En la década de los años noventa, se inicia en la región un notorio incremento de las inversiones intrarregionales, proceso inédito hasta entonces, que da impulso a la suscripción de convenios bilaterales de promoción y protección a la inversión, y a la regulación del establecimiento de empresas binacionales entre los países firmantes. El contenido de dichos convenios bilaterales es bastante uniforme, ya que sigue los lineamientos utilizados en el contexto internacional bajo los auspicios del Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (Código de Conducta de Empresas Transnacionales).

Los acuerdos de naturaleza bilateral suscritos entre los países miembros de la Aladi corresponden a: Argentina-Bolivia; Argentina-Chile; Argentina-Ecuador; Argentina-Perú; Argentina-Venezuela; Bolivia-Chile; Bolivia-México; Brasil-Chile, Brasil-Venezuela; Colombia-Uruguay; Chile-Ecuador; Chile-Paraguay; Chile-Uruguay; Chile-Venezuela; Ecuador-Paraguay; Ecuador-Uruguay; y Paraguay-Perú, es decir, 17 convenios entre pares de países

Aparte de los acuerdos recién enumerados, al interior de los procesos subregionales de integración también se han adoptado medidas destinadas a dar un tratamiento unificado a la inversión extranjera originaria de la propia subregión o de terceros países. En este sentido, la CA es la agrupación subregional con la historia tal vez más larga y accidentada. Así, en la Comunidad Andina hay un gran trecho recorrido desde la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, de 1973, hasta la Decisión 291, de 1991, que sigue los lineamientos generales de la apertura de la región hacia los capitales extranjeros. En dicha Decisión, aunque se hace la distinción entre inversionista nacional, subregional y extranjero, no se le otorgan privilegios al inversionista de la CA con respecto al que aporta capitales desde terceros países, y en general sus normas siguen la misma tendencia ya anunciada en la sección anterior.

La CA existe desde hace tiempo un régimen de Empresas Multinacionales Andinas (EMA), que también ha experimentado diversas modificaciones. La última fue aprobada mediante

^{33/} Aladi, opus cit.

la Decisión 292, de 1991. Hasta 1992, se habían registrado 29 EMAs. Sus normas tienden a igualar el tratamiento de estas empresas con el establecido para las firmas nacionales de los países miembros de la CA.

Por su parte, en el Mercosur la promoción y protección recíproca de las inversiones entre los países miembros está contenida en el Protocolo de Colonia, aprobado en 1993 (Decisión No.11/93). En lo esencial este Protocolo establece que a los inversores del Mercosur se les otorgará un tratamiento no menos favorable que a los inversionistas nacionales o a las inversiones provenientes de terceros países. También en este caso se siguen las pautas generales aplicadas más frecuentemente en los Estatutos de inversión extranjera de la región. En cuanto a las controversias entre los países del Mercosur, relacionadas con la aplicación del Protocolo, éstas se resolverán dentro del marco del Protocolo de Brasilia. Las controversias entre el inversionista y una Parte Contratante, se pueden llevar a los tribunales competentes del país receptor de la inversión, o al arbitraje internacional, a elección del inversionista. Asimismo, se exime transitoriamente del tratamiento nacional a algunos sectores de los cuatro países miembros del Mercosur.

En el Mercosur, además, por intermedio de la Decisión No.11/94 se regulan las inversiones originarias de los países no miembros de este esquema de integración.

El Acuerdo de Complementación Económica entre Colombia, México y Venezuela, denominado Grupo de los Tres, contiene similares disposiciones a los acuerdos bilaterales de promoción y protección a la inversión en cuanto a los conceptos sobre trato nacional, trato a la nación más favorecida, no exigencia de requisitos de desempeño, sectores reservados, expropiación y compensación, transferencias y solución de controversias.

Por último, algunos de los acuerdos de alcance parcial de complementación económica suscritos en los años recientes, en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, contienen cláusulas relativas al tratamiento de las inversiones, pero normalmente sólo responden al enunciado del principio de promoción y facilitación de las inversiones recíprocas, a veces complementado con la intención de establecer un convenio sobre doble tributación.^{34/}

^{34/} Aladi, opus cit.

III. ALGUNAS RECOMENDACIONES SOBRE ACCIONES PARA MEJORAR LOS VÍNCULOS ECONÓMICOS ENTRE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Algunos aspectos a tener presente antes de formular recomendaciones dicen relación con la experiencia tenida hasta la fecha, en particular en materia de concesiones arancelarias, en la diferente diversidad y capacidad de la oferta exportable de los países de los distintos esquemas de integración, en la operatividad de los instrumentos coadyuvantes del comercio exterior, y en la presencia centrípeta del mercado de los Estados Unidos para muchos de los países de la región, entre otros.

Una primera consideración es que la búsqueda de un equilibrio comercial bilateral no sólo es utópica, sino que puede contribuir a paralizar los intercambios recíprocos. Lo que se busca es en lo posible un equilibrio global del comercio de los países con el mundo y la aceleración, al mismo tiempo, de las exportaciones y las importaciones por pares de países o subregiones de América Latina y el Caribe.

Otro factor a considerar es que las preferencias arancelarias que se conceden a los países de menor desarrollo económico, aunque sean sin reciprocidad, no siempre inducen una mayor participación en el mercado del país que las otorga. Esto se ha podido visualizar en los acuerdos suscritos en el marco del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980 por Colombia, México y Venezuela con los países del Mcca y de la Caricom. Aunque, en general, los plazos para apreciar los efectos de los acuerdos son muy breves y su aplicación ha sido incompleta o sin una proyección futura clara, queda la sensación que la desgravación arancelaria si no va acompañada de otros instrumentos de promoción del comercio puede ser insuficiente para incentivar corrientes significativas de intercambio.

Además, el tamaño del mercado y el grado de desarrollo de cada país está íntimamente relacionado con las consecuencias que la apertura unilateral al comercio internacional tiene sobre la economía nacional. De este modo, la apertura de los países mayores y más desarrollados de la región hacia las naciones de Centroamérica y el Caribe constituye un riesgo calculado que no debería producir efectos demasiado significativos sobre el balance de pagos y la actividad interna de las empresas nacionales, aún en los sectores más sensibles. Esto es así, debido a que la oferta exportable individual de muchos de los países miembros del Mcca y de la Caricom está limitada, en el caso de las producciones agropecuarias por la extensión territorial o por la escasa población que tiene interés de trabajar en el campo -en particular en los países de la Caricom-, y en otros sectores por la insuficiencia de demanda interna que sustente escalas de producción competitivas.

La excepción la constituyen ciertas exportaciones basadas en recursos naturales, como madera en países centroamericanos, bauxita en Jamaica e hidrocarburos en Trinidad y Tobago. Por otro lado, hay exportaciones surgidas al amparo de tratamientos preferenciales, por ejemplo

los textiles y prendas de vestir -que aprovechan las facilidades de acceso al mercado de los Estados Unidos-, así como las frutas comestibles y ciertos pescados y mariscos.

Los tratamientos preferenciales en los Estados Unidos tienen su origen principalmente en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y las normas que regulan el ensamble de componentes de ese país en el exterior. El ingreso de México al Nafta significa una seria amenaza para los países de Centroamérica y del Caribe que gozan de dichos tratamientos preferenciales, puesto que México es un importante competidor en casi todos los rubros de exportación de estos países.

En función de las limitaciones de la oferta exportable de los países del Mcca y de la Caricom, y de las dificultades que experimentan para mantener sus privilegios en el mercado de los Estados Unidos, es bastante probable que un tratamiento preferencial otorgado por los países miembros de la Aladi hacia estas naciones tenga una positiva acogida en ambas subregiones. Asimismo, puede generar una ampliación de los nexos económicos entre los países más y menos desarrollados de la región, presumiblemente de manera más equilibrada y con beneficios para ambas partes.

Como indicadores globales de la dimensión del mercado del Mercosur, de la CA, del Grupo de los Tres, del Mcca y de la Caricom se pueden considerar los que se presentan en el Cuadro 18, referidos a estimaciones para el año 1996. En ellos se puede verificar las grandes diferencias en el tamaño de la población, en el producto interno bruto total, en el valor de las exportaciones, en los flujos externos de capital y en el resultado de la balanza comercial. La única variable en la que los países de la Caricom, para los cuales existen antecedentes, supera en promedio a la CA y al Grupo de los Tres es en el producto interno por habitante proyectado para 1996. Así, por ejemplo, las exportaciones totales del Mercosur, de la CA y del Grupo de los Tres en 1995 fueron 10, 6, y 16 veces, respectivamente, las del Mcca, y 13, 7 y 20 veces, en cada caso, las de la Caricom.

No obstante, los países del Caribe se encuentran ubicados en una posición geográfica privilegiada, puesto que están en el cruce de las grandes rutas marítimas y con proximidad al mercado de los Estados Unidos. Cuentan, además con buenas conexiones aéreas, gracias al turismo, y con una adecuada infraestructura de telecomunicaciones. Los recursos laborales se distinguen por su grado de educación, y el inglés como lengua materna también constituye una ventaja. Sus sistemas institucionales y políticos han sido bastante estables, lo que junto con los factores anteriores han favorecido el desarrollo de diversas actividades en el sector de los servicios. Entre estos se puede destacar el turismo y los servicios financieros.

Es posible, entonces, que un componente significativo de las exportaciones de los países de la Caricom a los de la Aladi sea los servicios. Entre éstos, figuran en primer lugar la creciente importancia del Caribe como destino para los turistas latinoamericanos y los servicios de intermediación financiera que algunos países prestan a inversionistas de la región. Por su parte, los puertos de aguas profundas del Caribe pueden incrementar su función de centros de trasbordo y de fraccionamiento de mercancías para los flujos comerciales hacia y desde América Latina.

En general, deberían estimularse las ventajas del Caribe para desarrollar servicios que complementen las vinculaciones comerciales entre las dos subregiones.

Tanto el Caribe como los países de Centroamérica, que tienen por su parte diversas ventajas, deberían funcionar como un verdadero corredor de unión entre el norte y el sur de América, ya sea que se materialice el Alca o no.

A. LIBERACIÓN ASIMÉTRICA DEL COMERCIO

Dentro del ambiente generalizado de apertura imperante en la región, que significa que las concesiones arancelarias son menos costosas en términos de pérdida de impuestos y de desviación de comercio, parece lógico propiciar acuerdos comerciales entre los países miembros de la Aladi o sus agrupaciones subregionales como el Mercosur, el Grupo de los Tres y la CA, por un lado, y el Mcca y la Caricom, por otro. El amparo que ofrecen los artículos 25 y 27 del Tratado de Montevideo de 1980 es suficientemente amplio y flexible para acoger acuerdos parciales que perfeccionen los ya suscritos y para incluir otros nuevos que cierren el circuito de los convenios posibles.

Los nuevos acuerdos podrían contener una liberación asimétrica del comercio que beneficie a los países del Mcca y de la Caricom, en virtud de su manifiesto desbalance comercial con los países miembros de la Aladi y sus agrupaciones subregionales. Para que esta liberación sea efectiva, debería pactarse a largo plazo, con normas claras de rebajas arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias, comprender en lo posible todo el universo arancelario o, si no es factible, estar referidas a los sectores o productos en que la oferta exportable de los países centroamericanos y caribeños ha demostrado tener ventajas comparativas. Asimismo, se ha visto que no basta con una aparente apertura al comercio si no se facilita el intercambio, eliminando todo tipo de trabas y permitiendo que los países puedan desarrollar sus ventajas comparativas dinámicas incluso con la participación de empresas del país que abre su mercado. La estabilidad y cumplimiento de los acuerdos es otro factor de gran importancia para que se desarrolle un comercio basado en dichas ventajas y no en elementos contingentes.

El crecimiento de las exportaciones basadas en el sistema de maquila de algunos de los países de Centroamérica y el Caribe, pese a que ha resultado por lo común favorable, coloca a esas naciones en una posición muy vulnerable frente a los Estados Unidos, su gran cliente. Una sólida seguridad de acceso a los mercados de los restantes países de la región podría dar mayor estabilidad a estas actividades y generar inversiones intrarregionales que dieran sustentabilidad a todo el sistema.

Son precisamente los sectores textiles y de manufacturas de cuero, que se encuentran entre las actividades en las que opera el sistema de maquila, los que tienen la más alta protección arancelaria en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela que, a su vez, son los mercados potenciales más importantes para las exportaciones del Mcca y de la Caricom a la Aladi.

En cuanto a los países del Mcca y de la Caricom, su apertura gradual hacia los países miembros de la Aladi podría ajustarse a los plazos previstos en los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que sugieren períodos máximos de 10 años, con posibles excepciones especiales a las que se aplicaría un lapso de 15 años. Los procesos de apertura deberían tener presente el avance de las negociaciones en el Alca y sus posibles consecuencias para todos los países de la región.

Por otra parte, el menor desarrollo relativo de algunas ramas del sector industrial y de las relaciones intersectoriales en los países centroamericanos y caribeños hace aconsejable que las reglas de origen sean relativamente menos exigentes en materia de contenido nacional o de grado de transformación que las que se aplican a los países de los otros esquemas subregionales de la región.

Además, puesto que por lo general el esfuerzo que involucran las negociaciones bilaterales es más alto para un país pequeño que para uno mayor, dada la creciente complejidad y amplitud de los temas en discusión, lo que exige la presencia de un numeroso equipo de especialistas en política comercial no siempre disponible, es recomendable tender hacia acuerdos multilaterales. En este caso, se trataría de negociaciones conjuntas de los países miembros del Mcca con el Grupo de los Tres, la CA y el Mercosur o con los países asociados mayores de cada uno de estos esquemas. Lo mismo sería válido para la Caricom. Por supuesto, existe el precedente de acuerdos suscritos por la Caricom con Colombia y Venezuela y de México con Costa Rica, que podrían ser perfeccionados.

B. ALGUNAS PAUTAS PARA LA ARMONIZACIÓN DE LAS NORMAS E INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

Con la finalidad de hacer más coherentes y fluidas las vinculaciones que se proponen entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe, y a partir del examen de las normas e instrumentos de política comercial adoptados en la Aladi, Mercosur, CA, Mcca y Caricom, se ha señalado en diversos estudios la conveniencia de armonizar dichas normas e instrumentos.^{35/}

En este sentido, cabe recordar que en la medida que la casi totalidad de los países de la región son o serán miembros de la Organización Mundial de Comercio (Omc), los compromisos resultantes de la Ronda Uruguay y la normativa de la Omc constituyen un “piso” para la armonización de las políticas comerciales. A partir de ahí, se podrían establecer las pautas generales que hicieran converger las normas e instrumentos de los acuerdos de integración subregionales. Estas deberían tocar los siguientes aspectos, sobre la base de los Códigos del Gatt ya existentes:

^{35/} Véase, por ejemplo, Aladi, Cepal, Sela, “Análisis de las Normas e Instrumentos de Política Comercial aplicados en la Aladi, Mercosur, Gran, Mcca y Caricom. Pautas para un proceso de armonización regional”, Aladi/Cepal/Sela/RGPC/Dt No.5, octubre de 1994.

i) La revisión de los regímenes de origen acordados en los esquemas subregionales de integración, con el propósito de unificarlos a partir de principios comunes en cuanto a calificación, declaración, y certificación y comprobación de origen, bajo el criterio de que las normas sean relativamente menos exigentes -por lo menos temporalmente- en cuanto al contenido nacional o al grado de transformación de los productos elaborados en los países menores;

ii) La adopción de criterios comunes en cuanto a un régimen de cláusulas de salvaguardia que establezca las medidas correctivas a ser aplicadas a importaciones provenientes de la región o de terceros países, que causen o amenacen causar un perjuicio grave a producciones nacionales o conjuntas;

iii) El establecimiento de procedimientos y criterios para prevenir y corregir las distorsiones a la competencia proveniente de dumping y subsidios, a través de la aplicación de derechos antidumping y compensatorios, tanto a nivel intrarregional como de terceros países;

iv) La concertación de un régimen armonizado sobre incentivos a las exportaciones, siempre que no sean considerados como subvenciones;

v) El inicio de un proceso destinado a crear un marco normativo general para la solución de controversias entre los países, que se deriven de la aplicación de las normas e instrumentos establecidos en el ámbito de los acuerdos subregionales de integración:

vi) La adopción de un formulario único en materia de Tránsito Aduanero Internacional, así como la incorporación de modalidades de transporte aéreo, acuático y ferroviario con el propósito de favorecer el transporte multimodal. Del mismo modo, armonizar los criterios sobre regímenes aduaneros especiales; y

vii) El empleo con profundidad de una nomenclatura arancelaria común, basada en el Sistema Armonizado, que permita una comparación entre los distintos aranceles de la región y la necesaria uniformidad en su aplicación. Asimismo, debería existir una normativa común sobre valoración aduanera.

Los aspectos enumerados, se consideran como factores importantes para complementar las preferencias arancelarias que eventualmente se pudieran acordar por parte de los países de la Aladi al Mcca y la Caricom y, adicionalmente, constituyen un paso necesario en el establecimiento del Alca. En la actualidad, las normas e instrumentos de política comercial de los esquemas subregionales de integración contienen algunas similitudes destacables y diferencias que pueden obstaculizar los nexos comerciales recíprocos.

C. LA COOPERACIÓN EN INFRAESTRUCTURA Y EN EL AUMENTO DE LA CAPACIDAD DE LA OFERTA EXPORTADORA DE LOS PAÍSES DEL MCCA Y LA CARICOM

Muchos de los países medianos y mayores de América Latina han demostrado poseer suficiente capacidad instalada de ingeniería de proyectos y construcción, y experiencia internacional tanto en obras de infraestructura (carreteras, puentes, puertos, instalaciones ferroviarias, aeropuertos, centrales termo e hidroeléctricas, ferrocarriles metropolitanos, redes telefónicas, obras sanitarias, hospitales, escuelas, y otras obras diversas), como en las industrias de base (petroquímica, química pesada, minería, siderurgia, exploración y explotación de hidrocarburos, papel y celulosa, astilleros, etc.).

Al tomar en cuenta la naturaleza de este tipo de grandes proyectos, la experiencia indica que la mayoría de ellos no se repiten sistemáticamente en el ámbito nacional, sino en largos períodos de tiempo, y que asimismo tienden a concentrarse en ciclos de inversión en los que se acumulan varios proyectos al mismo tiempo para luego reducirse el número de iniciativas. Para enfrentar estas fuertes variaciones en la demanda, las empresas de ingeniería, construcción y montaje, y los productores de bienes de capital de los países más desarrollados de la región han debido crear una capacidad instalada apta para responder adecuadamente en los momentos de máxima demanda. Esto significa que en las etapas en que se reduce la inversión nacional, dichas empresas están obligadas a trabajar en los mercados externos o bien a reducir su actividad o cerrar.

En los últimos años, debido a los ajustes económicos, la menor participación del Estado en las inversiones y la disminución de la tasa de ahorro en muchos de los países de la región, existe una capacidad instalada para proyectar y ejecutar obras de infraestructura y de construcción de industrias de base que no se está utilizando plenamente.

A su vez, los países menores de la región necesitan aumentar su capacidad productiva interna, tanto para atender las demandas nacionales como para incrementar su oferta exportable, lo que significa no sólo instalar o hacer crecer las instalaciones productoras sino también mejorar la infraestructura, a fin de facilitar el acceso a los mercados internos e internacionales.

Pareciera abrirse, así, una oportunidad de combinar las capacidades y la tecnología que poseen los países mayores y algunos medianos de la región con las necesidades de los países menores. Dos puntos cruciales para que opere un mecanismo que unifique capacidades con necesidades son el financiamiento y la identificación y estudio de los proyectos que sean prioritarios para los países de menor desarrollo.

En cuanto al financiamiento de largo plazo que se precisa para las inversiones respectivas, es conveniente recordar que una proporción considerable de los insumos de las obras de construcción civil y de los equipos e instalaciones son producidos en los países de la región, lo que se traduce en que el componente importado desde terceros países puede ser bastante reducido.

En otras palabras, una parte considerable de la inversión en este tipo de proyectos puede ser financiada en la moneda nacional de los países proveedores de servicios e insumos. Cabe recordar, al mismo tiempo, que países como Brasil, Colombia, México y Venezuela tienen importantes superávits en su comercio con los países del Mcca y de la Caricom, lo les permitiría de algún modo destinar una proporción de esos recursos a un fondo destinado a financiar inversiones. Esta fue la filosofía con que el Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) convirtió una proporción de las deudas por compras de petróleo de los países centroamericanos y caribeños en financiamiento concesionario para inversiones en infraestructura.^{36/}

Otra posibilidad en esta misma dirección, es la participación de las naciones del Mcca y de la Caricom en la Corporación Andina de Fomento (CAF) la que podría ampliarse a toda América Latina y el Caribe, como un instrumento que pudiera canalizar recursos de inversión, tanto desde los propios países de la región como desde terceros países, que es lo que ha estado haciendo primero en la CA y luego extendiendo su esfera hacia nuevos países miembros. En la actualidad integran la CAF, aparte de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú ^{37/} y Venezuela en su carácter de miembros de la CA, Brasil, Chile, México, Paraguay y Trinidad y Tobago.

Con referencia a la identificación y estudio de los proyectos de infraestructura y de industrias de base en los países miembros del Mcca y de la Caricom, es posible imaginar un organismo dedicado a esta función. Dicha tarea puede ser realizada por un pequeño grupo de profesionales altamente capacitados que seleccionen ideas de proyectos en las naciones correspondientes, y los sometan a criterios de evaluación y prioridad de acuerdo con las autoridades nacionales. Para constituir un organismo de este tipo se podría solicitar la ayuda del BID, del PNUD, de la CAF o de otras instituciones de apoyo a estas subregiones.

Es conocido que uno de los problemas más serios que encaran los países de menor desarrollo relativo es la carencia de una capacidad propia de generación de proyectos en actividades nuevas o de cierta complejidad tecnológica, sea que éstas se encuentren en el sector público o privado. La escasez de iniciativas de inversión bien estudiadas limita, a su vez, el acceso a las fuentes de financiamiento de inversiones y de desarrollo tecnológico.

Aparte de la inexistencia de un inventario de proyectos de inversión que beneficien a los países centroamericanos y caribeños, no hay mucha experiencia en acciones conjuntas entre naciones mayores y pequeñas. Sin embargo, algunas iniciativas como el aprovechamiento de los recursos hidroeléctricos compartidos por Brasil y Paraguay, y Argentina y Uruguay indican que es posible canalizar importantes recursos financieros externos hacia este tipo de proyectos. Un organismo de la naturaleza del propuesto podría colaborar en la preparación de las solicitudes de financiamiento a las entidades nacionales o internacionales de financiamiento, tales como el BID, el Banco Mundial, la CAF u otros similares.

^{36/} Cepal, "El grado de preparación de los países pequeños para participar en el Alca", LC/MEX/L.295, 7 de marzo de 1996.

^{37/} Cabe recordar que Perú anunció, en abril de 1997, su retiro de la Comunidad Andina.

D. LA COMPLEMENTACIÓN PRODUCTIVA PARA EXPORTAR A TERCEROS MERCADOS

Otra de las acciones que se podría examinar, en términos de crear un marco apropiado para iniciativas conjuntas entre empresas de países miembros de la Aladi, del Mcca y la Caricom, es la complementación productiva (CP) destinada a aunar capacidades productivas, financieras, tecnológicas, de recursos humanos y empresariales de dos o más países para lograr el máximo de eficiencia u competitividad internacional en la producción de un tipo determinado de bienes o de servicios para participar en los mercados de países desarrollados.

De lo que se trata es de hacer viables ciertas posibilidades de mayor participación en los mercados de países desarrollados, en particular las obtenidas para ingresar al mercado de los Estados Unidos y de la Unión Europea, complementando las ventajas comparativas de los países del Mcca y de la Caricom con la capacidad empresarial de algunas naciones asociadas a la Aladi. Para ello, es preciso estimular la complementación de las ofertas productivas haciendo atractivas las vinculaciones empresariales, las inversiones conjuntas, el intercambio de tecnología y de personal capacitado, la complementación de componentes y partes, los emprendimientos de investigación y desarrollo de productos, los acuerdos de comercialización, y, en general, las alianzas estratégicas que permitan aunar las potencialidades de los países menores y mayores de la región.

Como se puede apreciar, una parte importante de la tarea se encuentra en manos de los gobiernos que deben generar las políticas idóneas para que se materialicen las eventuales iniciativas de complementación productiva. Algunas de estas políticas son de naturaleza funcional, es decir, deberían crear las condiciones generales para hacer viables las acciones de CP. Otras, sin embargo, son de carácter selectivo, o sea, destinadas a promover la CP en sectores, ramas o productos y servicios específicos. La otra parte de la tarea pertenece, sin duda, a los empresarios e inversionistas que, contando con un marco de reglas favorables, podrán desplegar todas sus capacidades e imaginación para buscar las fórmulas más convenientes de CP en cada caso.^{38/}

Por lo general, la CP se crea en el ámbito nacional cuando existen cadenas productivas complejas en las que intervienen numerosos agentes productivos, sea tanto en el caso de los bienes como de los servicios. La CP es relativamente escasa entre unidades empresariales de distintos países de la región, pero es de creciente importancia entre las empresas transnacionales que cada vez más integran sus productos finales con partes, piezas, componentes y servicios procedentes de sus propias filiales, puesto que en el balance final así les resulta conveniente.

La CP es una filosofía de acción que puede adoptar diversas modalidades jurídicas o de organización y en ella pueden participar entidades públicas, privadas o mixtas. En la región los ejemplos más conocidos se refieren al aprovechamiento conjunto de recursos naturales

^{38/} Sobre este tema se puede consultar CEPAL, Eduardo Gana, consultor, "Algunas ideas acerca de la complementación productiva en América Latina", LC/R. 1522, abril de 1995.

compartidos (las plantas hidroeléctricas binacionales de Itaipú, Salto Grande, Yaciretá, entre otras), el abastecimiento de gas natural (Bolivia-Brasil y Argentina-Chile), el satélite de comunicaciones que proyectan adquirir los países de la Comunidad Andina para su uso conjunto, la interconexión eléctrica entre algunos de los países de Centroamérica y los convenios para el empleo conjunto de los servicios de atención de pasajeros y mantención de aviones. Gradualmente, en la medida que se ha progresado en el proceso de integración, como en el ejemplo del Mercosur, han surgido iniciativas de CP en sectores industriales y de servicios (automotriz, máquinas herramientas, comunicaciones, banca, turismo, etc.).

Una expresión concreta de la CP podría darse en el caso de empresas de ensamblaje o de maquila, que básicamente funcionan a partir del bajo costo relativo de la mano de obra local y de preferencias arancelarias otorgadas transitoriamente por el país que aporta el mercado, operando con frecuencia como un enclave que no aporta mayormente tecnología ni desarrollo de las cadenas productivas correspondientes. Los productos que normalmente se elaboran bajo esta modalidad son las prendas de vestir y los televisores, radios, computadores, calculadoras y otros aparatos electrónicos. Si existe un objetivo de incrementar las ventajas comparativas a otros factores de la producción, que no sea sólo bajo costo de la mano de obra, la acción concertada con empresas competentes de los países de la Aladi a través de acuerdos de CP podría ayudar en este propósito. En términos concretos se podrían concertar acciones de CP para ganar mayores escalas de producción, mejorar los estándares de calidad, adaptarse a los nuevos requerimientos en materia ambiental, perfeccionar las tecnologías del proceso, avanzar en la cadena productiva desarrollando insumos y servicios nacionales, y otras iniciativas similares.

La conjunción de empresas de los países centroamericanos y caribeñas con empresas de origen Aladi para llegar a acuerdos de CP, no excluye de modo alguno la participación de firmas procedentes de las naciones a las cuales estarían destinados los productos o servicios que se elaboren mediante CP.

E. FOMENTO DE LAS INVERSIONES INTRARREGIONALES CON DESTINO AL MCCA Y LA CARICOM

Como se ha visto en secciones anteriores, con frecuencia el comercio exterior y las IED se encuentran ligadas entre sí. Además, las empresas multinacionales con vocación exportadora profieren para sus actividades a aquellos países con economías abiertas. Asimismo, es comprobable que la IED tiende a concentrarse en los países de la región con mercados internos mayores como Brasil, México y Argentina. Al mismo tiempo, una parte de la inversión de corto plazo ha resultado volátil y procíclica.

Por su parte, las inversiones intrarregionales se caracterizan por ser de largo plazo y con aportes de tecnologías de producción y administración de fácil y rápida absorción en los países receptores de la región. Estos rasgos las debieran hacer atractivas para los países que tienen problemas de balanza de pagos, se encuentran en procesos de privatización de empresas del

Estado, necesitan desarrollar nuevos sectores productivos de bienes y servicios o de infraestructura, o precisan incrementar su oferta exportable.

Considerando que la apertura de las economías y las normas que regulan a la inversión extranjera con frecuencia no discriminan en forma positiva a los inversionistas de la región, los elementos de promoción y de estímulo a los capitales intrarregionales deberían surgir de acuerdos bilaterales o multilaterales. En particular, se estima que sería conveniente que los países miembros del Mcca y la Caricom tomaran la iniciativa de impulsar los acuerdos y las medidas de política que hicieran interesante para los empresarios de los países miembros de la Aladi desarrollar actividades productivas en esas subregiones, ya sea que estén dirigidas a los mercados internos o a terceros mercados. Como parte de dichos acuerdos se pueden contemplar convenios sobre doble tributación y otros instrumentos similares, que en ningún caso otorguen un tratamiento menos ventajoso que el ofrecido a países de fuera de la región.

La falta de atractivo para los inversionistas de la región hacia los países centroamericanos y caribeños, debido al reducido tamaño individual de sus economías, puede suplirse con vigorosos procesos de integración que realmente den lugar a un espacio económico ampliado. Un paso en esta dirección es la uniformidad en los regímenes de inversión extranjera y en los incentivos que se garanticen a los inversionistas. Es deseable, del mismo modo y en tanto sea posible, que las negociaciones con los países de las otras subregiones de América Latina se planteen de manera conjunta por los países miembros del Mcca, por un lado, y de la Caricom, por otro.

Desde otro ángulo, a partir de la vinculación que normalmente existe entre la inversión y el comercio exterior, y viceversa, el éxito en promover la inversión intrarregional hacia aquellos países que presentan menores corrientes de comercio, podría contribuir a que aparecieran nuevas oportunidades de exportación desde esas naciones hacia las otras subregiones de América Latina.

Por último, a las ventajas comparativas propias de los países miembros del Mcca y de la Caricom se les agrega el acceso preferencial a los mercados de los Estados Unidos y de la Unión Europea, que puede atraer inversiones intrarregionales que colaboren en crear nuevas ofertas exportables destinadas a dichos mercados.

ANEXOS

ANEXO A**Breve descripción del contenido de las secciones de la
Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
(CUCI). Revisión 2.****SECCIÓN 0. Productos alimenticios y animales vivos, destinados principalmente a la alimentación.**

Animales vivos; carnes y preparados de carnes; productos lácteos y huevos; pescados, crustáceos y moluscos y sus preparados; cereales y sus preparados; legumbres y frutas; azúcar y sus preparados y miel; café, té cacao, especias y sus preparados; piensos para animales; y productos y preparados comestibles diversos (margarina y manteca, levaduras, vinagres, sopas preparadas y otros)

SECCIÓN 1. Bebidas y tabaco.

Bebidas no alcohólicas y alcohólicas; y tabaco y sus manufacturas

SECCIÓN 2. Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.

Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir; semillas y frutas oleaginosas; caucho en bruto (incluso el sintético y regenerado); corcho y madera; pulpa y desperdicios de papel; fibras textiles y sus desperdicios; abonos y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas); menas y desperdicios y desechos de metales; y productos animales y vegetales en bruto no especificados.

SECCIÓN 3. Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos.

Hulla, coke y briquetas; petróleo y sus productos derivados y productos conexos; gas natural y artificial; y corriente eléctrica.

SECCIÓN 4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.

Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, refinados y sin refinar (de pescado, de cerdo, de ganado bovino, ovino y caprino, de soya, algodón, oliva y otros vegetales y animales).

SECCIÓN 5. Productos químicos y conexos.

Productos químicos orgánicos e inorgánicos; materias tintóreas, curtientes y colorantes; productos medicinales y farmacéuticos; aceites esenciales y productos de perfumería; preparados de tocador y para pulir y limpiar; abonos manufacturados; explosivos y productos de

pirotecnia; resinas y materias plásticas artificiales; y materias y productos químicos no especificados.

SECCIÓN 6. Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material.

Cuero y manufacturas de cuero y peletería curtida; manufacturas de caucho no especificadas; manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles); papel, cartón y artículos de pasta de papel o de cartón; hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles; manufacturas de minerales no metálicos no especificadas (ladrillo, tejas, baldosas, tubos y otros); vidrios y sus manufacturas, ampollitas, espejos, etc.; hierro y acero; metales no ferrosos (cobre, aluminio, níquel, plomo, zinc y otros); manufacturas de metales (estructuras, alambres, clavos, herramientas, cuchillería, enseres domésticos, estufas, cerraduras, etc.).

SECCIÓN 7. Maquinaria y equipo de transporte.

Maquinaria y equipo generadores de fuerza (calderas, turbinas, motores, reactores nucleares, etc.); maquinarias para determinadas industrias (maquinaria agrícola, tractores, maquinaria de construcción, textil, para lavar, para la industria del papel, para imprentas, para molinería, etc.); máquinas para trabajar metales (máquinas herramientas, laminadores, convertidores, soldadoras y otras); maquinaria y equipo industrial en general y sus partes (hornos industriales, bombas, herramientas neumáticas, pesas, rodamientos); máquinas de oficina y equipos para la elaboración automática de datos; maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos; equipo eléctrico de uso doméstico; vehículos de carretera (automóviles, camiones y furgones, vehículos de pasajeros, remolques y otros); otro equipo de transporte (equipo ferroviario, de aviación y naval).

SECCIÓN 8. Artículos manufacturados diversos.

Artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de agua, calefacción y alumbrado (bañeras, lámparas, calderas); muebles y sus partes; artículos de viaje; prendas de vestir (ropa para hombres, mujeres y niños); calzado; instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control (instrumentos y aparatos de óptica, de navegación, de dibujo, medidores de suministro, balanzas, reguladores electrónicos, etc.); aparatos y materiales fotográficos; relojes; juguetes; artículos de oficina y papelería; joyas; instrumentos musicales; aparatos ortopédicos, etc.

SECCIÓN 9. Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Armas y vehículos de combate; oro no monetario.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1 A
Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales, 1993
(millones de dólares)

Informantes	Aladi	Mercosur	CA	Mcca	Caricom	G. Tres	Otros	Mundo
Argentina	5,287	3,684	792	40	9	561	7,781	13,117
Bolivia	302	154	125	0	0	47	435	737
Brasil	9,144	5,394	1,645	236	118	1,766	29,211	38,709
Chile	1,796	1,104	569	32	2	270	7,239	9,069
Colombia	1,474	127	1,168	144	64	800	5,777	7,459
Ecuador	517	76	283	26	1	194	2,417	2,961
México	1,598	766	633	474	120	466	49,713	51,905
Paraguay	343	287	10	0	6	5	378	727
Perú	582	149	269	20	7	254	2,528	3,137
Uruguay	813	661	59	2	1	59	787	1,603
Venezuela	1,823	425	1,045	376	601	1,134	12,543	15,343
Aladi	23,679	12,827	6,598	1,350	929	5,556	118,809	144,767
Mercosur	15,587	10,026	2,506	278	134	2,391	38,422	54,421
CA	4,698	931	2,890	566	673	2,429	23,373	29,310
G. Tres	4,895	1,318	2,846	994	785	2,400	67,636	74,310
Costa Rica	77	9	29	269	10	48	1,586	1,942
El Salvador	25	0	8	306	3	24	383	717
Guatemala	78	3	27	418	13	56	829	1,338
Honduras	6	0	2	51	7	6	599	663
Nicaragua	11	0	1	57	0	11	171	239
Mcca	197	12	67	1,101	33	145	3,568	4,899
Antigua, Bar.	7	0	7	0	n.a	7	21	28
Bahamas	28	13	2	5	n.a	15	805	838
Barbados	1	0	1	0	62	0	49	112
Dominica	0	0	0	0	n.a	0	92	92
Grenada	4	0	4	0	n.a	4	21	25
Jamaica	30	7	19	1	36	22	1,296	1,363
Montserrat	0	0	0	0	0	0	2	2
Sta. Lucia	0	0	0	0	n.a	0	120	120
St. Kitts-Nev	0	0	0	0	n.a	0	37	37
St. Vicent-G.	3	0	0	0	n.a	3	95	98
Trinidad Tbg	99	7	61	17	370	74	778	1,264
Belize	21	0	1	0	5	21	153	179
Guyana	9	0	8	0	14	7	274	297
Suriname	55	55	0	0	n.a	0	301	356
Caricom *	256	81	102	23	487	153	4,043	4,808
TOTAL	24,132	12,920	6,767	2,474	1,449	5,854	126,420	154,474

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob.

Cuadro 2 A
Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales, 1994
(millones de dólares)

Informantes	Aladi	Mercosur	CA	Mcca	Caricom	G. Tres	Otros	Mundo
Argentina	6,957	4,803	881	46	9	608	8,791	15,803
Bolivia	436	201	203	0	0	79	569	1,005
Brasil	9,744	5,920	1,775	242	117	1,733	33,271	43,374
Chile	2,338	1,363	772	37	2	392	8,683	11,060
Colombia	1,577	161	1,147	165	65	712	7,113	8,920
Ecuador	717	81	393	30	1	310	3,025	3,773
México	1,818	724	833	553	120	548	58,015	60,506
Paraguay	469	425	7	1	6	7	346	822
Perú	782	208	322	25	7	349	3,240	4,054
Uruguay	1,025	897	41	1	1	62	891	1,918
Venezuela	2,390	612	1,420	407	1,174	1,427	13,329	17,300
Aladi	28,253	15,395	7,794	1,507	1,502	6,227	137,273	168,535
Mercosur	18,195	12,045	2,704	290	134	2,410	43,298	61,917
CA	5,902	1,263	3,485	627	1,247	2,877	27,276	35,052
G. Tres	5,785	1,497	3,400	1,125	1,359	2,687	78,457	86,726
Costa Rica	81	13	34	286	10	41	1,838	2,220
El Salvador	38	1	16	343	3	33	429	813
Guatemala	142	5	58	475	13	101	877	1,502
Honduras	4	0	2	40	7	4	560	613
Nicaragua	13	0	2	84	0	13	250	348
Mcca	278	19	112	1,228	33	192	3,954	5,496
Antigua, Bar.	12	0	12	0	n.a	12	20	32
Bahamas	19	8	1	1	n.a	10	568	588
Barbados	2	2	0	0	54	0	45	101
Dominica	1	0	1	0	n.a	1	94	95
Grenada	1	0	0	0	n.a	0	19	20
Jamaica	42	31	7	0	39	10	1,364	1,445
Montserrat	0	0	0	0	n.a	0	3	3
Sta. Lucia	0	0	0	0	n.a	0	92	92
St. Kitts-Nev	0	0	0	0	n.a	0	32	32
St. Vicent-G.	1	0	1	0	n.a	1	78	79
Trinidad Tbg	191	42	80	20	395	114	1,092	1,698
Belice	6	0	0	0	5	6	163	174
Guyana	6	1	2	0	7	4	295	308
Suriname	19	18	0	0	n.a	0	320	339
Caricom *	299	103	104	23	500	159	4,183	5,003
TOTAL	28,830	15,517	8,010	2,758	2,035	6,578	145,410	179,034

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob.

Cuadro 3 A
Exportaciones de países de América Latina y el Caribe a los esquemas subregionales, 1995
(millones de dólares)

Informantes	Aladi	Mercosur	CA	Mcca	Caricom	G. Tres	Otros	Mundo
Argentina	9,624	6,778	1,227	74	29	756	11,245	20,972
Bolivia	422	173	222	0	8	71	628	1,058
Brasil	9,974	6,153	2,115	216	168	1,434	35,821	46,179
Chile	2,985	1,780	1,077	41	6	451	12,500	15,532
Colombia	2,454	212	1,977	178	74	1,062	7,455	10,161
Ecuador	760	154	359	33	3	338	3,470	4,266
México	2,802	1,199	1,130	678	144	821	75,783	79,407
Paraguay	524	466	33	0	0	27	296	820
Perú	889	235	405	22	10	378	4,065	4,986
Uruguay	1,053	942	67	5	1	44	1,042	2,101
Venezuela	3,941	1,738	1,887	377	600	1,601	14,357	19,275
Aladi	35,428	19,830	10,499	1,624	1,043	6,983	166,662	204,757
Mercosur	21,175	14,339	3,442	295	198	2,261	48,404	70,072
CA	8,466	2,512	4,850	610	695	3,450	29,975	39,746
G. Tres	9,197	3,149	4,994	1,233	818	3,484	97,595	108,843
Costa Rica	89	12	46	347	15	46	2,319	2,770
El Salvador	26	1	16	416	0	23	543	985
Guatemala	140	2	74	566	10	89	1,220	1,936
Honduras	5	0	3	37	6	4	607	655
Nicaragua	18	0	7	83	1	13	398	500
Mcca	278	15	146	1,449	32	175	5,087	6,846
Antigua, Bar.	27	16	11	0	n.a	11	15	42
Bahamas	22	16	2	2	n.a	5	543	567
Barbados	10	8	2	1	73	2	36	120
Dominica	0	0	0	0	n.a	0	84	84
Grenada	2	1	1	0	n.a	1	20	22
Jamaica	24	12	7	0	37	10	1,555	1,616
Montserrat	0	0	0	0	n.a	0	11	11
Sta. Lucia	1	0	0	0	n.a	0	109	110
St. Kitts-Nev	0	0	0	0	n.a	0	37	37
St. Vicent-G.	0	0	0	0	n.a	0	89	89
Trinidad Tbg	232	50	91	5	544	146	921	1,702
Belice	2	0	0	1	5	2	186	194
Guyana	5	0	3	0	18	4	314	337
Suriname	30	30	0	0	n.a	0	399	429
Caricom *	354	132	118	10	677	183	4,318	5,359
TOTAL	36,060	19,977	10,763	3,083	1,752	7,341	176,067	216,962

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

*Cuando no se ha contado con información sobre las exportaciones de los países de la Caricom, se han usado los datos de importaciones declarados por los países copartícipes corregidos a valor Fob.

Cuadro 4A
Aladi, Mercosur, CA y Grupo de los Tres: importaciones desde la Caricom, años 1993, 1994, 1995
(Miles de dólares y porcentajes)

Origen	ALADI					Origen	CA				
	1993	1994	1995	Promedio	%		1993	1994	1995	Promedio	%
Antigua, Bar.	6,590	11,802	27,475	15,289	5.0	Antigua, Bar.	6,564	11,671	11,210	9,815	9.1
Bahamas	27,988	18,672	21,535	22,732	7.5	Bahamas	1,519	631	2,182	1,444	1.3
Barbados	761	2,241	9,680	4,227	1.4	Barbados	537	394	2,030	987	0.9
Dominica	218	861	382	487	0.2	Dominica	206	583	212	334	0.3
Grenada	4,343	749	1,551	2,214	0.7	Grenada	4,087	180	853	1,707	1.6
Jamaica	29,728	42,262	23,955	31,982	10.6	Jamaica	19,247	6,926	6,715	10,963	10.1
Montserrat	77	68	169	105	0.0	Montserrat	59	68	169	99	0.1
Sta. Lucia	215	368	602	395	0.1	Sta. Lucia	172	316	437	308	0.3
St. Kittst-Nev	0	3	4	2	0.0	St. Kittst-Nev	0	2	0	1	0.0
St. Vicent.G	2,567	905	299	1,257	0.4	St. Vicent.G	175	904	115	398	0.4
Trinidad Tbg	99,034	190,620	232,155	173,936	57.4	Trinidad Tbg	60,763	80,267	90,528	77,186	71.4
Belize	20,623	5,919	2,148	9,563	3.2	Belize	912	56	180	383	0.4
Guyana	8,883	5,591	4,737	6,404	2.1	Guyana	7,636	2,085	3,113	4,278	4.0
Suriname	54,834	18,793	29,565	34,397	11.4	Suriname	316	208	252	259	0.2
Caricom	255,861	298,854	354,257	302,991	100.0	Caricom	102,193	104,291	117,996	108,160	100.0
MERCOSUR						GRUPO DE LOS TRES					
Antigua, Bar.	1	11	16,177	5,396	5.1	Antigua, Bar.	6,589	11,791	11,298	9,893	6.0
Bahamas	12,511	7,716	16,209	12,145	11.5	Bahamas	14,805	10,463	5,066	10,111	6.1
Barbados	91	1,592	7,500	3,061	2.9	Barbados	392	494	1,942	943	0.6
Dominica	0	0	3	1	0.0	Dominica	184	666	222	357	0.2
Grenada	256	480	691	476	0.5	Grenada	4,087	180	860	1,709	1.0
Jamaica	6,573	30,870	11,938	16,460	15.6	Jamaica	22,118	10,287	10,332	14,246	8.6
Montserrat	0	0	0	0	0.0	Montserrat	76	68	169	104	0.1
Sta. Lucia	1	0	17	6	0.0	Sta. Lucia	172	368	481	340	0.2
St. Kittst-Nev	0	0	0	0	0.0	St. Kittst-Nev	0	0	4	1	0.0
St. Vicent.G	2	0	1	1	0.0	St. Vicent.G	2,559	905	298	1,254	0.8
Trinidad Tbg	7,047	42,364	50,195	33,202	31.5	Trinidad Tbg	74,097	113,674	145,513	111,095	67.4
Belize	0	3	0	1	0.0	Belize	20,569	5,767	2,137	9,491	5.8
Guyana	31	1,236	245	504	0.5	Guyana	7,075	3,653	3,978	4,902	3.0
Suriname	54,518	18,494	29,282	34,098	32.4	Suriname	316	298	283	299	0.2
Caricom	81,031	102,766	132,258	105,352	100.0	Caricom	153,039	158,614	182,583	164,745	100.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

Cuadro 5A
Esquemas de integración subregionales de integración de América Latina y el Caribe: ejes de comercio
de exportación entre las subregiones, promedio años 1993-1995
(Millones de dólares y porcentajes)

Subregiones		Subregiones		Total (3) (1)+(2)	Export. al mundo* (4)	Export. a la región** (5)	Porcentajes	
Origen	Destino	Exportación (1)	Destino				(3)/(4)	(3)/(5)
G.Tres	CA	3,747	CA	2,919	124,663	16,558	5.3	40.3
Mercosur	CA	2,884	CA	1,569	96,840	26,590	4.6	16.7
Mercosur	G.3	2,354	G.Tres	1,988	152,097	27,492	2.9	15.8
G.Tres	Mcca	1,117	Mcca	171	95,707	10,273	1.3	12.5
G.Tres	Caricom	987	Caricom	165	95,017	9,606	1.2	12.0
CA	Caricom	872	Caricom	108	39,760	8,704	2.5	11.3
CA	Mcca	601	Mcca	108	40,450	9,371	1.8	7.6
Mercosur	Mcca	288	Mcca	15	67,884	20,305	0.4	1.5
Mercosur	Caricom	155	Caricom	105	67,194	19,638	0.4	1.3
Mcca	Caricom	33	Caricom	19	10,804	2,419	0.5	2.1

Fuente: Cuadros 1A, 2A y 3A

Notas: * Corresponde a la suma de las exportaciones al mundo del par de esquemas considerados. ** Corresponde a la suma de las exportaciones a las agrupaciones de integración de América Latina y el Caribe del par de esquemas considerados.