
comercio internacional

América Latina y el Caribe: la
Integración regional en la hora de
las definiciones

José Durán Lima

Raúl Maldonado



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, diciembre del 2005

Este documento fue preparado por José Durán Lima, Oficial de Asuntos Económicos y por Raúl Maldonado, consultor, ambos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. Los autores agradecen la colaboración de Javier Meneses por su asistencia estadística en el tratamiento de datos de los diferentes Mecanismos de Solución de Controversias de la región.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas
ISSN impreso 1680-869X
ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322836-8
LC/L.2454-P

Nº de venta: S.05.II.G.200

Copyright © Naciones Unidas, diciembre del 2005. Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. Un bienio crítico para la integración regional (2004-2005)	11
A. Estado de la integración: evaluación general.....	11
B. Principales debates y desafíos de la integración regional... ..	19
II. Mercado Común del Sur	27
A. Evolución del comercio intrasubregional	27
B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común.....	30
C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera.....	35
D. Coordinación de políticas e institucionalidad.....	38
E. Las relaciones externas del Mercosur.....	40
III. Comunidad Andina de Naciones	43
A. Evolución del comercio intrasubregional	43
B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común.....	46
C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera.....	49
D. Coordinación de políticas e institucionalidad.....	52
E. Las relaciones externas de la CAN.....	54
IV. Mercado Común Centroamericano	57
A. Evolución del comercio intrasubregional	57
B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común.....	59
C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera.....	60
D. Coordinación de políticas e institucionalidad.....	62
E. Las relaciones externas del MCCA	63

V. Comunidad de Estados del Caribe	69
A. Evolución del comercio intrasubregional	69
B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común	71
C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera	71
D. Coordinación de políticas e institucionalidad	74
E. Las relaciones externas del CARICOM	75
Bibliografía	77
Serie comercio internacional: números publicados	83

Índice de Gráficos

Gráfico 1 América Latina y el Caribe: Comercio intrarregional, 1980-2005	13
Gráfico 2 Coeficientes de comercio intrarregional en varias regiones en desarrollo y en América Latina y el Caribe, 1980-1984, 1990-1994 y 2000-2004	15
Gráfico 3 Comparación regional e internacional de coeficientes de apertura, medido por las Exportaciones en el PIB: 1980-2004	18
Gráfico 4 Mercosur: comercio intrasubregional por trimestre (1998-2005)	28
Gráfico 5 Mercosur: evolución del producto y las exportaciones intra y extrasubregionales, 1990-2005	28
Gráfico 6 Mercosur: Consultas a la comisión de comercio por tipo de barrera no arancelaria, 1995-2005	32
Gráfico 7 Comunidad Andina: Comercio intragrupo trimestral, 1998-2005	44
Gráfico 8 Comunidad Andina: Evolución del producto y las exportaciones intra y extrasubregionales, 1990-2005	45
Gráfico 9 Comunidad Andina de Naciones (CAN): Dictámenes motivados de la secretaría general, 1997-2005	48
Gráfico 10 Mercado Común Centroamericano (MCCA): Evolución del producto y las exportaciones intra y extrasubregionales, 1990-2005	58
Gráfico 11 CARICOM: Evolución del producto y las exportaciones intra y extrasubregionales, 1990-2004	70

Índice de cuadros

Cuadro 1 América Latina y el Caribe: Relaciones externas	12
Cuadro 2 América Latina y el Caribe: Exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración, 1990-2005	14
Cuadro 3 Destinos de las exportaciones de los principales esquemas de integración subregional en América Latina y el Caribe, 2004	16
Cuadro 4 Composición de las exportaciones de los principales esquemas de integración subregional en América Latina y el Caribe, 2004-2005	16
Cuadro 5 Uniones aduaneras de América Latina y el Caribe: Peso del comercio intrarregional, 1990 y 2004	19
Cuadro 6 Esquemas de integración subregional: comparación de algunos indicadores de convergencia macroeconómica, 2002 y 2004	24
Cuadro 7 Mercado común del sur (Mercosur): Matriz de mercado del comercio intrasubregional, 2005	29
Cuadro 8 Mercosur: Incorporación de la normativa comunitaria a la legislación Nacional	30
Cuadro 9 Mercosur: Consultas a la comisión de comercio del Mercosur por Tipo de barrera no arancelaria, 1995-2005	31

Cuadro 10	Mercosur: Consulta a la comisión según país requirente, 2003-2005.....	33
Cuadro 11	Anuncios cruzados de reclamaciones entre Argentina y Brasil, 2004-2005	33
Cuadro 12	Mercosur: Relaciones externas.....	40
Cuadro 13	Comunidad Andina de Naciones (CAN): Matriz de participación de mercado del comercio intrasubregional, 2005.....	44
Cuadro 14	Comunidad Andina de Naciones (CAN): Acciones de incumplimiento de la normativa comunitaria	47
Cuadro 15	Comunidad Andina de Naciones (CAN): Resoluciones motivadas, 1997-2005	47
Cuadro 16	Evolución de arancel externo común en la comunidad andina, 1996-2005	50
Cuadro 17	Comunidad Andina: Relaciones externas.....	54
Cuadro 18	Mercado Común Centroamericano (MCCA): Matriz de participación de mercado del comercio intrasubregional, 2005.....	58
Cuadro 19	Mercado Común Centroamericano: Casos presentados para solución Arbitral, 2003-2005	59
Cuadro 20	Mercado Común Centroamericano: Relaciones externas	64
Cuadro 21	Mercado común centroamericano (MCCA): Principales tópicos cubiertos por los acuerdos bilaterales suscritos por la subregión y su comparación con la normativa comunitaria vigente.....	67
Cuadro 22	Mercado Común Centroamericano (MCCA): Competencia en el mercado intrasubregional después de la firma del RD-CAFTA: Escenario posible de desviación del comercio intrasubregional.....	68
Cuadro 23	CARICOM: Matriz de participación de mercado del comercio intrasubregional, 2005	70
Cuadro 24	CARICOM: Relaciones externas	75

Índice de recuadros

Recuadro 1	La iniciativa para la integración de la infraestructura regional en Sur América (IIRSA).....	25
Recuadro 2	Marchas y contramarchas en la integración energética en América del Sur.....	26
Recuadro 3	Las transformaciones productivas	34
Recuadro 4	Comunidad Sudamericana de Naciones	55
Recuadro 5	TLC con Estados Unidos (RD-CAFTA) Desafío para el proceso de integración del MCCA, y lecciones para la Comunidad Andina.....	66
Recuadro 6	El Mercado y la Economía Únicos del Caribe (MEUC) en la Organización de Estados del Caribe Oriental (OEEO).....	73

Resumen

El bienio 2004-2005 se caracterizó por un auge de exportaciones, y especialmente por alzas de precios en las principales materias primas de la región. Esto determinó la recuperación de la demanda interna de los países miembros de los diversos esquemas de integración, expandiendo los flujos comerciales intrasubregionales por tres años consecutivos a tasas más elevadas que las exportaciones extrasubregionales. Pese a ello, el comercio intragrupo sigue siendo bajo en comparación al observado en otras regiones del mundo, por ejemplo en Asia y la Unión Europea. De ello se deduce que los países y las subregiones aún no aprovechan los espacios generados por las preferencias arancelarias intrasubregionales, especialmente para potenciar las exportaciones de manufacturas con mayor valor agregado, con mayor propensión a exportarse hacia el interior de los esquemas de integración.

La razón principal del poco aprovechamiento de estos espacios comerciales que brinda la liberalización arancelaria, cercana al 85% del universo arancelario y al 70% del total de los intercambios, radica en carencias importantes en otras materias complementarias al proceso de desgravación arancelaria, y que son necesarias para que esta sea efectiva. Entre estas materias se señalan: a) déficit institucional; b) déficit de coordinación macroeconómica; c) insuficiencia en infraestructuras; y d) escasa profundidad de las disciplinas comerciales ligadas a la integración.

Es necesario atacar algunos desequilibrios en las Uniones Aduaneras a fin de avanzar hacia una integración más profunda que contemple una mayor apertura y tratamiento en otras áreas importantes

como lo son el comercio de servicios, inversiones, compras públicas, políticas de competencia, armonización de legislaciones y normativas fitosanitarias, medidas sobre contingentes arancelarios, normas técnicas, reglas de origen, y sobre todo en el cumplimiento de todo lo acordado hasta la fecha, mediante el reforzamiento de los Mecanismos de Solución de Controversias subregionales.

Este documento, presenta el estado de la integración regional hasta diciembre de 2005, poniendo el énfasis en los desafíos futuros de los diversos grupos en un escenario internacional que se mueve aceleradamente hacia la coexistencia de múltiples planos de política comercial: multilateral, hemisférico, bilateral y unilateral. Los esquemas de integración cada vez más consideran acuerdos bilaterales de comercio con socios de fuera y dentro de la región, lo que los obliga a encarar un tratamiento más profundo de temas no arancelarios, que no atendidos, seguirán siendo barreras insalvables para el sector privado (exportadores, importadores e inversionistas), y hacen más difícil revertir el balance poco favorable que la integración presenta en los temas tocantes al desarrollo social y productivo de los países, como lo son el escaso margen de maniobra para tratar el tema de las asimetrías, y el reducido impacto sobre el desarrollo productivo que la escasa densidad de comercio intrarregional permiten.

Introducción

Los buenos resultados de expansión del comercio, y los avances cada vez mayores en los procesos de desgravación al interior de cada una de las cuatro uniones aduaneras de la región, junto con los escasos resultados en alcanzar mayor densidad en los flujos comerciales han puesto de manifiesto la urgencia y el desafío de avanzar decididamente en una mayor convergencia en diversos ámbitos que vengan a apuntalar lo conseguido en la esfera arancelaria.

Los acuerdos suscritos por los Estados Unidos con Centroamérica y República Dominicana; el alcanzado por Estados Unidos con Perú en noviembre de 2005, y los esfuerzos realizados por Ecuador y Colombia para cerrarlo también, imponen un nuevo desafío a los respectivos esquemas de integración. Lo propio acontece con el relanzamiento de las negociaciones entre Mercosur y la Unión Europea. Efectivamente, en relación con varios temas relevantes, en tales acuerdos y negociaciones se consideran compromisos de mayor cobertura y profundidad que los incluidos en los esquemas de integración. Se trata de una importante oportunidad y desafío para dichos esquemas, ya que en la agenda se impone la forma de abordar esta asimetría de compromisos: más exigentes con socios del norte y menos demandantes en el plano subregional.

En general, los acuerdos comerciales con economías industrializadas tienden a ser percibidos como más vinculantes por los actores económicos regionales, y sus mecanismos de solución de

controversias como más creíbles y, por ende, con mayor certidumbre jurídica para las decisiones de inversión y de comercio exterior.¹

Por otra parte, en los acuerdos con los Estados Unidos o con la Unión Europea, los compromisos que los países puedan adquirir en algunos aspectos de la política de inversiones o de servicios se asumen bajo el carácter de nación más favorecida (NMF), y arrastran por ende a los esquemas de integración a decisiones en que no participaron. Este “arrastre” abre la posibilidad de una pronta readecuación de la normativa integracionista, ante el riesgo de quedar superada por la fuerza de los acontecimientos.

En varios temas, esto puede resultar bastante complejo y se requiere de una gran dosis de pragmatismo para adecuarse a la nueva realidad, ajustando la normativa y la institucionalidad de la integración. Al respecto, es preciso preservar la idea central de un mercado ampliado, con libre movilidad de bienes y factores, avances serios hacia la coordinación macroeconómica, mecanismos de solución de controversias efectivamente vinculantes, trato adecuado de las asimetrías, gestación de fondos estructurales para conseguir beneficios equilibrados e iniciativas audaces en energía e infraestructura. Desde esta perspectiva, los procesos de integración siguen siendo claramente una opción superior respecto de los acuerdos de libre comercio. La tarea consiste en lograr que ello sea percibido así por los actores económicos y políticos y esto no acontecerá a no mediar un decidido impulso político que asuma riesgos y combata intereses domésticos que estimulan el proteccionismo. Por cierto, la construcción de esos consensos internos y la relevancia de los liderazgos es aún más urgente en las economías más grandes de la región. En tanto eso no acontezca, será bastante difícil que la integración subregional se adecue oportunamente a los desafíos actuales y futuros.

Teniendo presente el escenario actual, el presente trabajo explora en primer término en el capítulo I, los motivos por los que la integración regional se encuentra en un bienio crítico y decisivo de su historia, evaluando de manera conjunta las cuatro uniones aduaneras en algunos puntos comunes: apertura, grado e intensidad de comercio intrarregional, para de allí obtener algunas consideraciones sobre los principales debates presentes y desafíos de la integración: a) el fortalecimiento institucional, b) la armonización de disciplinas, c) la coordinación macroeconómica, y d) la necesidad de aumentar la infraestructura al servicio de la integración. Todas estas consideraciones son parte de un análisis transversal con base en la descripción de los avances y desarrollo reciente de cada uno de los esquemas de integración, analizados en los capítulos II a V en cinco áreas principales: 1) La evolución del comercio intrasubregional en la coyuntura reciente; 2) El estado de la solución de controversias y la incorporación de las normativas comunitarias al derecho interno; 3) Aspectos normativos; 4) Aspectos institucionales; 5) Aspectos sociales y 6) Las relaciones externas.

¹ La certidumbre jurídica no significa ausencia de diferendos, sino una adecuada institucionalidad para procesarlos. La experiencia de países de la región en lo referente a acusaciones de dumping o de salvaguardias en los Estados Unidos o en la Unión Europea muestra que los acuerdos posibilitan una mesa bilateral privilegiada para tratar tales diferencias, permitiendo defensas exitosas, como lo demostró el caso reciente de las salvaguardias al salmón chileno en la Unión Europea.

I. Un bienio crítico para la integración regional (2004-2005)

A. Estado de la integración: evaluación general

La integración regional enfrenta un momento de singulares definiciones. La Ronda de Doha atraviesa por serias dificultades, en tanto que se acentúa la coexistencia de acuerdos bilaterales de comercio con socios de dentro y fuera de la región, lo que obliga a reforzar la consistencia entre los diversos planos de la política comercial: multilateral, hemisférico, subregional, bilateral y unilateral. La multiplicidad de ámbitos de negociación, así como la gran cantidad de decisiones que es necesario ir adoptando en esos diversos planos, exigen un claro consenso interno tanto con respecto a las prioridades de la inserción internacional, como a la coherencia que es preciso mantener entre las diversas políticas públicas que conforman la dimensión internacional.

En ese escenario múltiple, no se observan correcciones en los mecanismos de integración respecto de sus tradicionales falencias: debilidad de sus instancias de solución de controversias; adopción de normas comunitarias que no se incorporan a la legislación nacional o no se llevan a la práctica; carencia de una efectiva institucionalidad comunitaria; ausencia de coordinación macroeconómica y trato inadecuado o inexistente de las asimetrías en el seno del esquema de integración. Con matices y diferencias, estos desafíos están presentes en el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Comunidad Andina de

Naciones (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), si bien institucionalmente el avance es mayor en los dos últimos.

La negociación entre el Mercosur y la Unión Europea no pudo concluir en el año 2004 como estaba previsto y, al parecer, habrá que esperar el fin de la Ronda de Doha para recuperar su impulso político. No obstante, en noviembre del presente año, los negociadores de ambos grupos de países acordaron reiniciar las conversaciones. En el Mercosur en el año 2005 se iniciaron negociaciones de libre comercio con México, Marruecos y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), y se encuentran vigentes acuerdos de alcance parcial con India y con la Unión Aduanera de África Meridional (SACU). Asimismo, concluyeron las negociaciones de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur y el acuerdo ya se encuentra en vigor. A inicios de julio del 2005, los países del Mercosur se transformaron en miembros asociados de la CAN, trato al que Chile debiera acceder en los próximos meses. A su vez, se están desarrollando negociaciones entre la CAN y El Salvador, Guatemala y Honduras, mientras que tres de sus países miembros—Colombia, Ecuador y Perú— negocian un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. También existen negociaciones comerciales de la CARICOM con Canadá y la Unión Europea y, según se indicó, la Comunidad del Caribe espera iniciar negociaciones con el Mercosur, probablemente en el transcurso de 2006. Como se aprecia, la agenda de negociaciones internacionales es extensa e incluye además la activa participación de la región en el escenario multilateral de la Ronda de Doha. Una agenda tan exigente puede en ocasiones distraer la atención de los esfuerzos que es necesario hacer para actualizar y volver más eficientes los propios esquemas de integración subregional, ya que las dificultades observadas en estos no se superan acumulando acuerdos extracomunitarios (véase el cuadro 1).

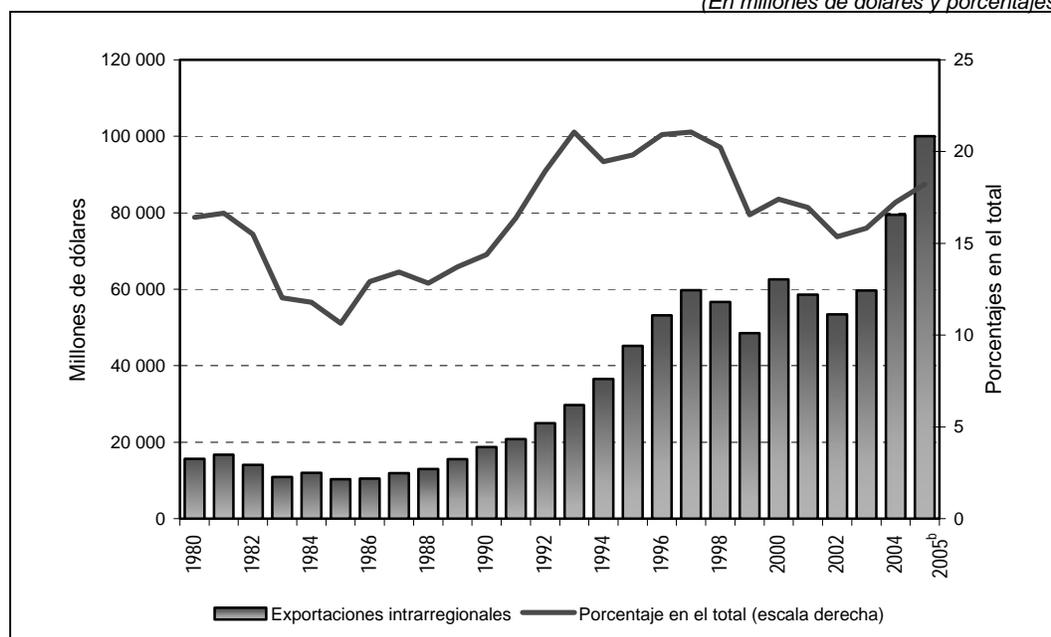
Cuadro 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIONES EXTERNAS
(A diciembre de 2005)

		Acuerdos Vigentes	Acuerdos en Negociación
Preferencias Extrarregionales	NORTE	Chile – Canadá, EE.UU., UE, EFTA México – EE.UU., Canadá, EFTA, UE, Japón CAFTA – RD – MCCA, Rep. Dom. - EE.UU. Costa Rica – Canadá	CAN3 (Colombia, Ecuador y Perú) – EE.UU. Mercosur – Unión Europea Mercosur - CCG CARICOM – Unión Europea CARICOM – Canadá MCCA – Canadá
	SUR	Chile – Corea; Chile – Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Mercosur – India (450 productos) Chile – China	Chile – India; Perú – Tailandia; Perú – Singapur; Mercosur – SACU Brasil – Marruecos; Brasil – Egipto
Preferencias Intrarregionales		CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela) Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) MCCA (Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua) Chile – CAN, MCCA, México, Panamá México – Centroamérica; México – Uruguay México – Bolivia; CAN – Mercosur Comunidad del Caribe (CARICOM); CARICOM – Costa Rica CARICOM – Venezuela; CARICOM – Colombia G-3 (Colombia, Venezuela y México) MCCA – República Dominicana	CARICOM – Mercosur CAN – Guatemala, El Salvador y Honduras México – Mercosur

Fuente: Autores, sobre la base de Kuwayama, Durán y Silva (2005), *Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the primacy of multilateralism: A Latin American and Caribbean perspective*. Serie Integración Regional, N° 58. Diciembre.

Durante 2005, y por tercer año consecutivo, el comercio intrarregional —definido como la proporción de la suma de las exportaciones interregionales en las exportaciones totales de la región— siguió revirtiendo la tendencia decreciente que marcó la crisis asiática y que continuó en los años 2001 y 2002. Las exportaciones intrarregionales crecieron a tasas más elevadas que las exportaciones totales, aunque sin recuperar todavía su máximo nivel histórico alcanzado en 1997 (véanse el gráfico 1 y el cuadro 2). Esta evolución se observó en todas las subregiones, con un crecimiento más vigoroso en los países del la CAN y el Mercosur (23% y 23,6%, respectivamente) que en los casos del MCCA y la CARICOM. En términos regionales, al término de 2005, el comercio intralatinoamericano habría bordeado los 100.000 millones de dólares, con una tasa de crecimiento en torno al 26%, ocho puntos porcentuales por sobre el crecimiento anual del comercio extrarregional en 2005. A nivel de subregiones, los flujos de comercio continuaron siendo dinámicos, especialmente en sectores de manufacturas de tecnología baja y media (combustibles, materias plásticas, textiles y confecciones, metales, maquinaria eléctrica, vehículos y maquinarias).

Gráfico 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2005^a
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base de información oficial.

^a Incluye las exportaciones intragrupo y entre grupos, además de las exportaciones de Chile, México, Panamá y República Dominicana al resto de los países de la región.

^b Estimaciones preliminares de los autores.

El comercio intrarregional sigue siendo bajo con respecto al que se observa, por ejemplo, en Asia y la Unión Europea. Mientras en América Latina y el Caribe esa cifra alcanza al 17% de las exportaciones, en Asia corresponde a poco más de un tercio de ellas y a casi dos tercios en la Unión Europea. La tendencia es gradualmente creciente en Asia, en tanto que en nuestra región es inferior a la de hace una década, lo que evidencia que el comercio intrarregional no ha logrado constituirse en un motor de crecimiento. Las cifras de la CARICOM y el MCCA superan ampliamente los promedios registrados en el Mercosur y la Comunidad Andina, siendo esta última la más rezagada en materia de relevancia de su comercio intrasubregional (véanse el cuadro 2).

Cuadro 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y POR ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN, 1990-2005
 (En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^e
Comunidad Andina																
Exportaciones totales (1)	31 751	28 583	28 100	29 683	33 706	39 134	44 375	46 609	38 896	44 603	60 709	53 543	52 177	54 716	74 140	94 751
Porcentaje de crecimiento anual	25,7	-10	-1,7	5,6	13,6	16,1	13,4	5	-16,5	14,7	36,1	-11,8	-2,6	4,9	35,5	27,8
Exportaciones a la Comunidad Andina (2)	1 312	1 769	2 118	2 892	3 752	4 812	4 762	5 628	5 504	3 940	5 167	5 656	5 227	4 900	7 361	9 056
Porcentaje de crecimiento anual	26,3	34,8	19,8	36,5	29,7	28,2	-1	18,2	-2,2	-28,4	31,1	9,5	-7,6	-6,3	50,2	23,0
Porcentaje exportaciones intracomunitarias (2:1)	4,1	6,2	7,5	9,7	11,1	12,3	10,7	12,1	14,2	8,8	8,5	10,6	10,0	9,0	10,5	9,6
Mercosur																
Exportaciones totales (1)	46 403	45 869	50 487	54 328	61 890	70 129	74 407	82 596	80 227	76 305	85 692	89 078	89 500	106 674	134 196	162 512
Porcentaje de crecimiento anual	-0,3	-1,2	10,1	7,6	13,9	13,3	6,1	11	-2,9	-4,9	12,3	4	0,5	19,2	25,8	21,1
Exportaciones al Mercosur (2)	4 127	5 101	7 190	10 062	12 049	14 199	17 075	20 546	20 322	15 162	17 710	15 298	10 197	12 709	17 319	21 406
Porcentaje de crecimiento anual	7,6	23,6	41	39,9	19,7	17,8	20,3	20,3	-1,1	-25,4	16,8	-13,6	-33,3	24,6	36,3	23,6
Porcentaje exportaciones intra Mercosur (2:1)	8,9	11,1	14,2	18,5	19,5	20,2	22,9	24,9	25,3	19,9	20,7	17,2	11,4	11,9	12,9	13,2
 Mercado Común Centroamericano (MCCA)																
Exportaciones totales ⁽¹⁾	3 907	4 352	4 610	5 126	5 496	6 777	7 332	9 275	11 077	11 633	11 512	10 185	10 171	11 288	12 467	14 163
Porcentaje de crecimiento anual	9,2	11,4	5,9	11,2	7,2	23,3	8,2	26,5	19,4	5	-1	-11,5	-0,1	11,0	10,5	13,6
Exportaciones al MCCA (2)	624	812	1 076	1 138	1 326	1 594	1 388	1 559	1 944	2 010	2 615	2 829	2 871	3 077	3 472	4 064
Porcentaje de crecimiento anual	89	30,1	32,5	5,8	16,5	20,2	-12,9	12,4	24,6	3,4	30,1	8,2	1,5	7,2	12,9	17,0
Porcentaje exportaciones intra MCCA (2:1)	160	18,7	23,3	22,2	24,1	23,5	18,9	16,8	17,5	17,3	22,7	27,8	28,2	27,3	27,9	28,7
Comunidad del Caribe (CARICOM)																
Exportaciones totales (1)	4 118	4 034	3 958	3 779	4 471	5 598	5 683	5 861	4 790	5 170	6 358	6 072	5 732	6 712	7 880	...
Porcentaje de crecimiento anual	11,6	-2	-1,9	-4,5	18,3	25,2	1,5	3,1	-18,3	7,9	23	-4,5	-5,6	17,1	17,4	...
Exportaciones a la CARICOM (2)	509	458	463	536	666	843	875	976	1 031	1 096	1 230	1 384	1 220	1 419	1 810	...
Porcentaje de crecimiento anual	2,9	-10,1	1,1	15,9	24,2	26,5	3,9	11,5	5,7	6,3	12,3	12,4	-11,8	16,3	27,5	...
Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2:1)	12,4	11,3	11,7	14,2	14,9	15,1	15,4	16,7	21,5	21,2	19,4	22,8	21,3	21,1	23,0	...
América Latina y el Caribe																
Exportaciones totales ⁽¹⁾	130 214	126 818	131 731	140 903	187 987	227 922	253 921	283 632	280 065	292 919	359 396	345 484	347 610	376 590	461 323	548 975
Porcentaje de crecimiento anual	19,7	-2,6	3,9	7	33,4	21,2	11,4	11,7	-1,3	4,6	22,7	-3,9	0,6	8,3	22,5	20,0
Exportaciones a América Latina y el Caribe ⁽²⁾	18 727	20 788	24 931	29 669	36 552	45 180	53 156	59 731	56 644	48 483	62 552	58 607	53 424	59 635	79 484	100 016
Porcentaje de crecimiento anual	8,2	11,0	19,9	19	23,2	23,6	17,7	12,4	-5,2	-14,4	29	-6,3	-8,8	10,8	33,3	25,8
Porcentaje intrarregional/Total (2:1)	13,9	16,4	18,9	21,1	19,4	19,8	20,9	21,1	20,2	16,6	17,4	17,0	15,4	15,8	17,2	18,2

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics*.

^a Cifras no incluyen maquila. ^b Incluye a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el MCCA, el conjunto de países de la CARICOM, Panamá, Cuba y República Dominicana.

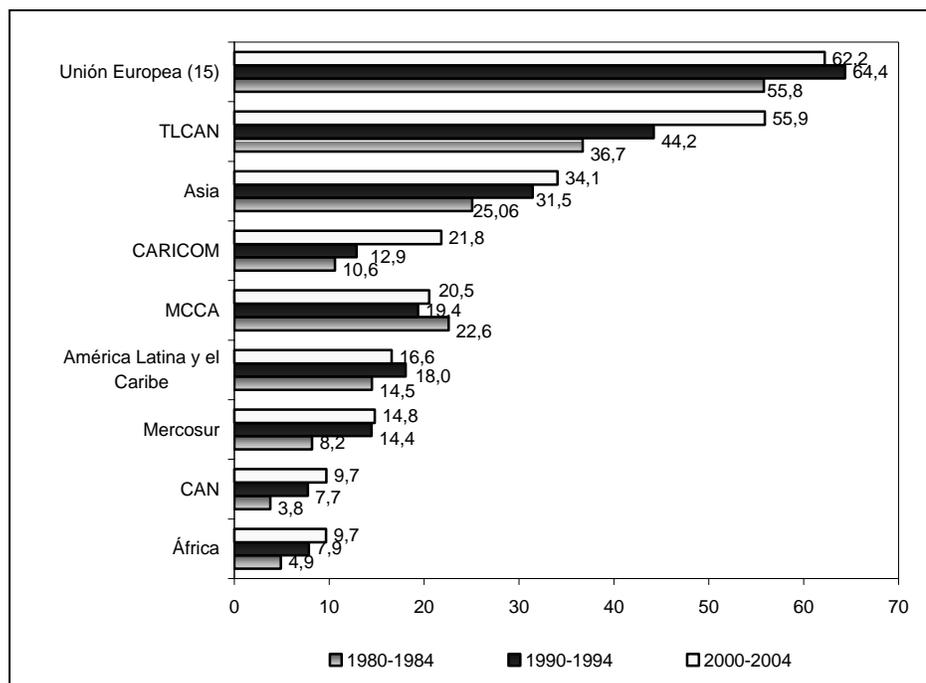
^c Agrega el comercio intragrupal (Comunidad Andina, Mercosur, MCCA, CARICOM y el efectuado por Chile y México al resto de la región), así como el realizado entre grupos, más el flujo de exportaciones de Cuba, Panamá y República Dominicana hacia los demás países de la región. ^d Estimaciones preliminares, sobre la base de información para el período enero-noviembre.

El MCCA fue siempre el área subregional con mayor comercio orientado al interior de su esquema de integración, situación que recientemente se ve modificada en favor de la Comunidad del Caribe, si bien ello se explica básicamente por el comercio de Trinidad y Tabago, explicado, a su vez, por el peso del petróleo en sus exportaciones, ya que si para efectos del cálculo se excluyese este comercio, el valor subregional caería drásticamente. En el MCCA se aprecia desde el año 2000 una recuperación del comercio intrarregional, pero aún sigue bajo los niveles de inicios de las décadas de 1980 y 1990. En el caso de la Comunidad Andina, el comercio intragrupo no superó el 5% del total en los años ochenta, se recuperó sostenidamente hasta llegar a casi un 15% del total en 1998, decayendo de allí en adelante hasta valores en torno del 10%. En el caso del Mercosur, la crisis de la deuda llevó el coeficiente del comercio intragrupo al 5% del total, elevándose sostenidamente hasta el 25% en 1998, y cayendo luego hasta casi el 10% en el año 2002, momento a partir del cual se inicia una modesta recuperación, que aún dista mucho para recuperar la fuerte reducción experimentada entre 1999 y 2002, por lo que el coeficiente de comercio intragrupo es levemente más alto que el de hace 15 años (véanse el cuadro y gráfico 2).

Gráfico 2

COEFICIENTES DE COMERCIO INTRARREGIONAL EN VARIAS REGIONES EN DESARROLLO Y EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980-1984, 1990-1994, y 2000-2004^a

(Exportaciones de bienes como proporción del PIB en porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base de información del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de la Organización Mundial del Comercio (OMC), e información oficial de las agrupaciones subregionales en el caso de América Latina y el Caribe. En el caso de la información del Mercado Común Centroamericano (MCCA) los datos de comercio total incluyen el comercio de la maquila y las zonas francas.

^a Promedio anual.

De acuerdo con las cifras del año 2004, el mayor coeficiente de comercio intragrupo se registra en el MCCA, y el menor en la CAN. El comercio con los Estados Unidos es más importante que el comercio intragrupo en todos los casos y en el caso del comercio con la Unión Europea, ello no acontece en los casos del MCCA y la CARICOM. En el caso del Mercosur, el

comercio intragrupo es menor que el que se realiza con los Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, respectivamente (véase el cuadro 3).

Un hecho destacado en este comercio es la mayor propensión a exportar manufacturas hacia el interior de las subregiones (véase el cuadro 4). Esto es particularmente importante, si se considera que la integración regional ofrece una atractiva posibilidad de ampliar los mercados, las escalas de producción y el crecimiento de exportaciones de mayor calidad y con mayor valor agregado, especialmente de aquellas intensivas en conocimiento (Kuwayama y Durán, 2003). Estos mercados pueden además ser una excelente base de aprendizaje para conquistar la experiencia en el comercio, a la vez que un trampolín hacia mercados extrarregionales. Esta diversificación exportadora, que permite exportar bienes con mayor valor agregado a las subregiones, es sobre todo cierta en la CAN y en la CARICOM. No obstante, dados los bajos coeficientes de comercio intrarregional, es evidente que este potencial se está subutilizando de manera significativa.

Cuadro 3
DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2004
(En porcentajes de las exportaciones totales)

	Intra-grupo	Otros países de ALC ^a	Estados Unidos	Unión Europea	Asia (incluye a Japón)	Otros países
Mercosur	12,9	15,4	18,3	23,0	15,7	14,8
Comunidad Andina	10,5	16,8	46,6	11,0	9,6	5,5
MCCA ^b	17,7	8,5	57,8	10,0	2,0	4,0
Comunidad del Caribe ^c	17,1	3,9	51,7	14,5	3,1	9,7
Cuatro Uniones aduaneras^d	12,7	14,8	32,1	17,7	12,1	10,7

Fuente: Autores, sobre la base de cifras oficiales de los países.

^a América Latina y el Caribe.

^b Totales utilizados para el cálculo del coeficiente incluyen exportaciones de maquila y zonas francas.

^c Incluye información de 5 países: Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname y Trinidad y Tobago (cifras preliminares para el período enero-septiembre).

^d Excluye a Chile y México.

Cuadro 4
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2004 Y 2005^a
(En porcentajes de las exportaciones totales)

	Coeficiente de exportaciones intragrupo en las exportaciones totales		Exportaciones (2004/2003) (tasas de crecimiento: porcentajes)		Propensión a la exportación de manufacturas (2004) ^b (porcentajes)	
	1998	2005	Intrasub-regional	Extrasub-regional	Intrasub-regional	Extrasub-regional
Mercosur	25,3	13,4	36,2	25,8	83,8	67,7
Comunidad Andina	14,2	9,5	50,2	34,1	85,7	35,1
MCCA ^c	17,5	28,2	12,9	9,5	84,2	78,3
Comunidad del Caribe	21,5	23,0	27,5	14,7	78,4	55,6
Cuatro Uniones aduaneras	21,3	13,1	35,5	26,3	84,1	57,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Cifras preliminares.

^b Se refiere al coeficiente de las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales hacia los diferentes destinos.

^c No incluye las exportaciones del sector de maquila y zonas francas.

El nivel de apertura en América Latina y el Caribe, salvo un breve lapso a mediados de los años ochenta, ha sido y sigue siendo el más bajo entre las regiones en desarrollo. En década y media (1980-1995), prácticamente se mantuvo en torno del 15% del producto. Solo en el decenio actual la región incrementa su apertura comercial hasta niveles del 20% y más recientemente del 25% del PIB. Por su parte, el nivel de apertura de Asia se distanció del de América Latina y el Caribe a fines de los años noventa, momento en que los coeficientes eran similares, hasta alcanzar en la actualidad al 35% del producto, con un persistente incremento en su nivel de apertura comercial. A su vez, África ha sido la zona comercialmente más abierta entre aquellas en desarrollo; sin embargo, desde mediados de la actual década, Asia es la zona de mayor apertura (véase el gráfico 3a). En la región, el Mercosur es el esquema de integración con el menor coeficiente de apertura comercial, si bien ese indicador ha ido subiendo desde fines de los años noventa. La Comunidad Andina es el esquema subregional con mayor nivel de apertura, casi similar al del MCCA. Los actuales coeficientes de apertura en la CAN, la CARICOM y el MCCA son inferiores a los de inicios de los años ochenta (véase el gráfico 3b).

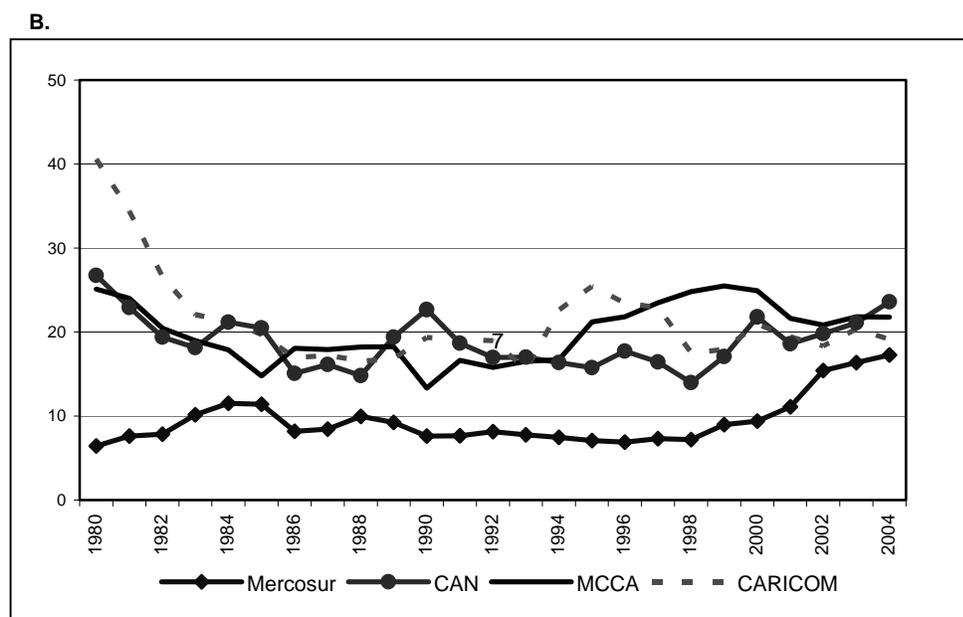
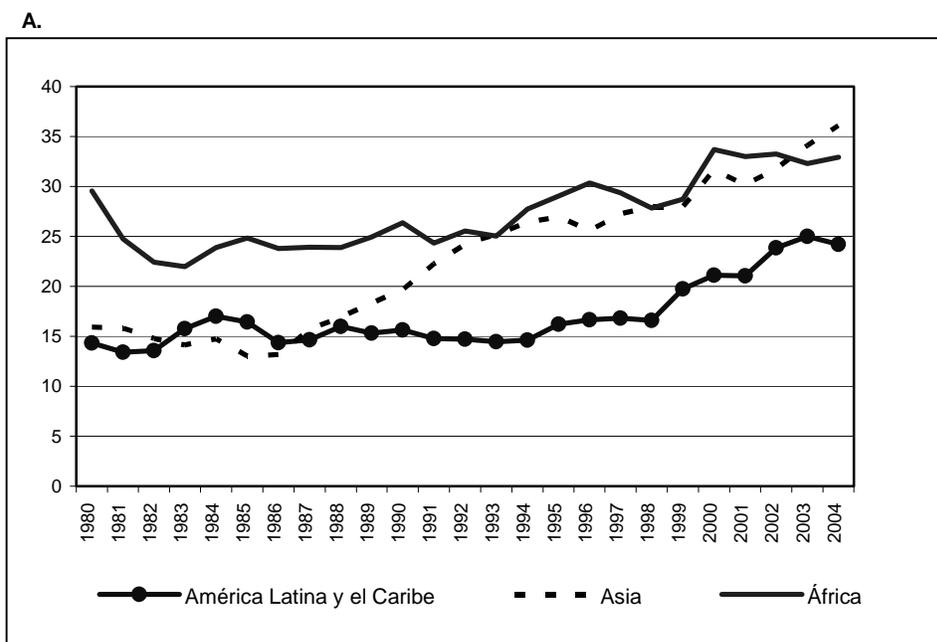
Al examinar las matrices de comercio intrarregional, se aprecia persistentemente que el Mercado Común Centroamericano es el esquema de integración subregional con mayor intensidad de comercio intrabloque, siendo El Salvador el país más comprometido con él, puesto que el 55% de sus exportaciones se orientan a la subregión. Bolivia y Paraguay cumplen el mismo rol en la Comunidad Andina y el Mercosur, respectivamente. En principio, parece plausible esperar que las economías de menor tamaño relativo sean, en cada esquema de integración, las más orientadas al comercio intrabloque. Sin embargo, ello no es tan evidente, pues si miramos la lista de los cinco países con mayor comercio de este tipo, encontraremos, después de El Salvador, a Barbados, Guatemala, Nicaragua, Paraguay y Uruguay, que no son necesariamente las menores economías de la región. Si extendemos ahora la lista a las 10 economías cuyo comercio tiene estas características, aparecerán Argentina y Colombia, que orientan cerca del 20% de sus exportaciones al esquema subregional, muy cerca de Bolivia que lo hace en un 23% de sus ventas externas. Lo opuesto tampoco ocurre, pues entre las economías con menor orientación al mercado subregional aparece Brasil, pero también Jamaica, Perú y República Bolivariana de Venezuela. Vale decir, la variable de tamaño económico debe ser examinada en conjunto con otras que den cuenta de la especificidad de las relaciones comerciales intrabloques.

En todo caso, estos coeficientes deben ser examinados con cautela. En efecto, la mayor escala de economías más grandes como Brasil en el Mercosur, la República Bolivariana de Venezuela en la CAN, y Trinidad y Tabago en la CARICOM, así como la mayor especialización en recursos naturales de los miembros de los esquemas subregionales, conducen a un coeficiente de comercio intrarregional más reducido, a diferencia de otras regiones como la Unión Europea, donde la mayor homogeneidad, tamaño económico y en patrones productivos, con una mayor incidencia del comercio intraindustrial, hace posible coeficientes de comercio intrarregional más elevados.

El efecto tamaño es más que evidente en el caso de Brasil. El peso del comercio dirigido al interior de la subregión es reducido, ya que menos del 10% de sus exportaciones se orientan al Mercosur, aunque representan sin embargo la mitad de las exportaciones del grupo. En el otro extremo se ubican Paraguay y Uruguay, países donde entre un cuarto y un tercio de sus exportaciones se dirigen al Mercosur, las que sumadas representan menos del 10% de las exportaciones de ese bloque. El Mercado Común Centroamericano es relevante para la mayoría de sus integrantes. Aparte de Costa Rica, representa el mercado de destino para rangos de entre 20% y 56% de las exportaciones de sus países miembros. Esta situación contrasta, por ejemplo, con la CAN, donde tres de cinco miembros orientan menos del 12% de sus exportaciones al mercado subregional (véase el cuadro 5).

Gráfico 3

COMPARACIÓN REGIONAL E INTERNACIONAL DE COEFICIENTES DE APERTURA, MEDIDO POR LAS EXPORTACIONES EN EL PIB: 1980-2004^a
 (Porcentajes calculados sobre la base de dólares corrientes)



Fuente: Autores, sobre la base de información oficial del Banco Mundial, *World Development Indicators Online*, y de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales.

^a Exportaciones de bienes y servicios como proporción del PIB de cada región en el caso del gráfico 3-A, y exportaciones de bienes como proporción del PIB en el caso del gráfico 3-B.

En la CARICOM, Trinidad y Tabago continúa dominando las exportaciones de la subregión, favorecida además por el alza de los precios del petróleo. Al exceptuar la presencia de Trinidad y Tabago en el comercio intrarregional, se concluye que este ha ido perdiendo importancia en las dos últimas décadas.

Cuadro 5
UNIONES ADUANERAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PESO DEL COMERCIO
INTRARREGIONAL, 1990 Y 2004

(En porcentajes de de las exportaciones totales)

Subregión / país	% Exportaciones totales al MERCOSUR		Principal Polo de Comercio (sombreado) Principal socio por país	
	1990	2004	2004	2004 (% del Comercio Intra)
Mercosur	8,8	12,9	Bra-Arg = 84,7%	17 319 = 100%
Argentina	14,8	19,9	Brasil	32,1
Brasil	4,2	9,4	Argentina	42,6
Paraguay	27,4	32,6	Uruguay	2,6
Uruguay	35,1	26,5	Brasil	2,8
Comunidad Andina	4,2	10,5	Ven-Col = 34,1%	7 361 = 100%
Bolivia	7,2	23,5	Venezuela	2,8
Colombia	5,3	19,3	Venezuela	20,4
Ecuador	6,9	11,1	Perú	7,4
Perú	6,4	6,5	Colombia	3,4
Venezuela, (Rep. Bolivariana de)	2,8	6,3	Colombia	13,7
Mercado Común Centroamericano	16,0	28,4	El Salv-Guat = 27,0%	3 472 = 100%
Costa Rica	9,2	14,2	El Salvador	7,5
El Salvador	30,1	55,7	Guatemala	11,2
Guatemala	24,8	41,8	El Salvador	15,8
Honduras	3,2	22,2	El Salvador	4,0
Nicaragua	14,5	34,1	El Salvador	3,2
Comunidad del Caribe (CARICOM)	12,3	23,0	T&T-Jam = 26,7%	1 810 = 100%
Barbados	30,7	48,6	Jamaica	1,4
Guyana	8,0	17,1	Jamaica	2,5
Jamaica	6,3	4,8	Trinidad y Tabago	1,6
Suriname	...	17,1	Trinidad y Tabago	3,1
Trinidad y Tabago	...	18,8	Jamaica	25,1
OECA^a	...	31,3	OECA	2,9
Antigua y Barbuda	64,8	25,2	OECA	0,2
Dominica	25,3	50,4	Jamaica	1,0
Granada	28,1	28,9	OECA	0,6
Saint Kitts y Nevis	33,8	5,2	OECA	0,1
Santa Lucía	17,1	23,4	OECA	0,4
San Vicente y Las Granadinas	...	62,0	OECA	0,9

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial.

^a Los datos para los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECA), corresponden al año 2000.

B. Principales debates y desafíos de la Integración Regional

Anteriormente, veíamos que la densidad del comercio intrarregional es baja en todos los esquemas de integración subregional y ello puede obedecer a múltiples razones, tales como insuficiencias en infraestructura, tamaño económico de los socios en relación con el del bloque y orientación exportadora concentrada en productos básicos (*commodities*), que se dirigen en mayor proporción a economías industrializadas u otras. Pero probablemente entre las más decisivas se encuentran, por una parte, la debilidad del marco institucional que alberga a los esfuerzos de integración, incluidos los mecanismos de solución de controversias y, por otra, la ausencia de mecanismos de coordinación macroeconómica que contribuyan a evitar turbulencias (*shocks*) macroeconómicas de magnitud. Cuando han acontecido crisis considerables, su impacto sobre los flujos de comercio intragrupo ha sido no solo demoledor, sino que además ha generado una

histéresis de la que cuesta mucho recuperarse, como lo testimonian las cifras del comercio regional después de la crisis de la deuda externa y tras la crisis asiática, con su correlato subregional de las crisis macroeconómicas de Brasil y luego de Argentina.

En este sentido, el déficit de coordinación macroeconómica agrega un nuevo flanco de vulnerabilidad al comercio intrarregional, al hacerlo marcadamente procíclico. Esto no solo quiere decir que se contrae en los momentos de menor actividad económica, sino que además se agravan las sensibilidades productivas, porque estas crisis macroeconómicas, cuando van acompañadas de devaluaciones, pueden generar cambios drásticos en la competitividad relativa de los socios comunitarios, bastante más considerables que la magnitud de los aranceles negociados o de las ganancias de competitividad derivadas de cualquier avance razonable en productividad. Por lo tanto, estas crisis activan los conflictos potenciales entre socios, precisamente en los momentos en que el mercado doméstico se encuentra deprimido. En ocasiones, este embate de mayor flujo de importaciones desde los vecinos comunitarios desencadena reacciones proteccionistas que inducen la adopción de medidas no contempladas en la institucionalidad comunitaria —como salvaguardias, cupos administrativos y una diversidad de barreras no arancelarias, sean sanitarias, fitosanitarias o de normas técnicas— o lisa y llanamente la suspensión unilateral de las preferencias arancelarias acordadas. Como es previsible, y si además estos ciclos son recurrentes, la credibilidad que los actores económicos le asignan a los esfuerzos de integración se va resintiendo y, con ello, es cada vez más difícil esperar grandes iniciativas de inversión que apuesten a los esquemas de integración.

El principal tema a abordar en los esquemas de integración subregional es el de la certidumbre jurídica para las decisiones de los exportadores, importadores e inversionistas. Ello supone avanzar resueltamente en la incorporación de las decisiones comunitarias a la legislación interna y en su cumplimiento, y que de aquí en adelante solo se aprueben decisiones comunitarias realistas, es decir, que efectivamente puedan incorporarse en la legislación doméstica. Asimismo, los mecanismos de solución de controversias deben ser cada vez más vinculantes, lo que demanda un serio compromiso político de los países miembros —incluidos gobiernos y congresos— en orden a acatar los fallos de los órganos que arbitran las diferencias comerciales entre los socios comunitarios.

Hay, por lo tanto, un vínculo de marcada complementariedad entre la coordinación macroeconómica y el marco institucional de la integración, ya que los avances en cada uno de esos ámbitos repercuten favorablemente en el otro, lo que induce en los agentes círculos virtuosos de comportamiento que van elevando el compromiso práctico con la integración. Por el contrario, la débil institucionalidad y un déficit de coordinación macroeconómica aseguran que la integración mantendrá su ritmo cansino y desfasado frente a los desafíos de competitividad e innovación que plantean los tiempos actuales.

1. Fortalecer la institucionalidad

La región requiere urgentemente abordar el déficit de su institucionalidad integracionista. Lo primero es que se cumplan aquellos acuerdos que llevan años de haber sido suscritos. Esto significa que las uniones aduaneras funcionen como tales; que las preferencias concordadas se respeten; que se avance en normativas comunes y, fundamentalmente, que se fortalezcan los mecanismos de solución de controversias. En definitiva, se trata de dotar de mayor certidumbre jurídica a todas las decisiones de los agentes económicos que se relacionan con los esquemas de integración subregional.

Las uniones aduaneras aún no operan en plenitud —principalmente en los casos del Mercosur, la Comunidad Andina y la CARICOM, y en menor medida del MCCA—, por lo que en la práctica se trata de uniones aduaneras “imperfectas”. Persisten “perforaciones” al Arancel

Externo Común (AEC), tanto intraesquema —bajo la forma de listas de excepciones; regímenes especiales de comercio (exoneraciones parciales o totales de aranceles); derechos específicos; y prácticas de defensa comercial— como extraesquema: por la vía de regímenes especiales, tales como bienes de capital, o mediante acuerdos comerciales preferenciales con terceros países. Todo esto hace muy difícil que los actores económicos conozcan realmente el nivel de protección efectiva de que disponen. Además, la aplicación a veces excesiva de prácticas de defensa comercial (salvaguardias, antidumping y derechos compensatorios) para las exportaciones intracomunitarias impone serios obstáculos a la libre circulación en el interior de los bloques. Considerando la centralidad del tema, hemos incluido en este capítulo un estudio especial sobre algunos de ellos y respecto de la modalidad en que se abordan estas diferencias comerciales en cada esquema de integración (véase la sección E: Solución de controversias e incorporación de la normativa común).

2. Armonizar disciplinas

Una vez que las normativas concordadas se cumplan, el paso natural es ir ampliando el universo de los socios comprometidos con su cumplimiento. En tal sentido, un factor subestimado de competitividad regional radica en la gradual armonización de las diversas reglas y disciplinas contempladas en los diversos esquemas de integración subregional.

Es conocido el hecho de que la multiplicidad de normas de origen y su mayor grado de complejidad involucran trabas para el sector empresarial, agregando costos administrativos y de transacción que distorsionan las decisiones económicas. Al respecto, un tema novedoso en el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (RD-CAFTA) es la posibilidad de “acumular normas de origen” en algunos rubros textiles, es decir, que los insumos que califican de conformidad con las normas de origen puedan provenir de los cinco países firmantes de Centroamérica, República Dominicana o de Canadá, México o los Estados Unidos. En nuestra opinión, es una buena idea que debiera ampliarse al mayor número posible de bienes y también al mayor número de acuerdos. En el mismo sentido, si el Mercosur y la Comunidad Andina ya están unidos por un acuerdo comercial, así como cada uno de sus países integrantes con Chile, habría entonces que hacer un gran esfuerzo por regionalizar las reglas de origen, haciéndolas plurilaterales para el conjunto de países involucrados, lo que daría un estímulo notable al comercio intrarregional y a las decisiones de inversión. Asimismo, aquellos países de la región que cuentan con acuerdos comerciales con los Estados Unidos y que a la vez tienen acuerdos entre sí, también podrían avanzar de modo que sus reglas de origen fueran plurilaterales. Una medida de este tipo es nítidamente creadora de comercio y avanza en la dirección de los fundamentos (*building blocks*) liberalizadores, reforzando la compatibilidad de los acuerdos de libre comercio con la normativa multilateral.

La regionalización de las normas de origen, así como el reconocimiento mutuo en materia de normas técnicas y de las normativas sanitarias y fitosanitarias, darían una señal precisa de avance sustantivo hacia la constitución de un mercado unificado, estimulando no solo la inversión doméstica sino también reforzando el atractivo para la inversión extranjera. Ello también generaría oportunidades especiales para los productores locales, incentivaría la asociatividad de las empresas de las subregiones y contribuiría sobre todo al desarrollo de las localidades fronterizas. Estos procesos facilitarían el aprendizaje que deben enfrentar las empresas, efectuando alianzas estratégicas para mantener y reforzar su competitividad.

Si se considera que, en opinión de los principales actores económicos, una de las principales debilidades de los esquemas de integración es la incertidumbre jurídica que rodea a las decisiones de exportadores, importadores e inversionistas, es probable que, en este sentido, la inversión más rentable sea invertir en credibilidad. De allí que aparezcan como atractivos los esfuerzos por unificar los sistemas de solución de controversias que surgen del conjunto de los acuerdos

subregionales —CAN, Mercosur, MCCA y CARICOM—, así como de todos aquellos acuerdos de complementación económica y acuerdos bilaterales de comercio entre todos los países que integran alguno de estos esquemas y Chile y México, que no pertenecen a ninguno de ellos. Avanzar hacia un sistema único de solución de controversias, reforzando su carácter vinculante y aprendiendo de las mejores prácticas de cada una de las instancias subregionales existentes, constituiría otra señal poderosa para inducir dinámicas de crecimiento y fortalecimiento de las inversiones y del comercio.

Si la Comunidad Sudamericana de Naciones privilegiara estos temas —armonización de reglas de origen, de temas sanitarios y fitosanitarios y de normas técnicas, junto con la unificación de sistemas de solución de controversias— llenaría un espacio crítico y contribuiría sustantivamente a la creación de oportunidades de crecimiento. De avanzar en la dirección de un sistema regional de solución de controversias, correspondería que en este se reprodujesen de la mejor forma posible la normativa y los procesos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en una suerte de descentralización regional de esa instancia multilateral. De esa forma, no solo se eliminaría la actual dualidad de solución de controversias, una seria y vinculante —la OMC— y otra menos estricta, la instancia regional; también se permitiría que las diferencias comerciales intrarregionales, que son las más numerosas, se resolvieran en la propia región, ahorrando ingentes recursos y facilitando la formación de una masa crítica de profesionales con capacidad de litigar en estas controversias, lo que representaría importantes ahorros de divisas en posteriores controversias en la OMC o con medidas de defensa comercial en los Estados Unidos o en la Unión Europea. En esa dirección, seguramente cabría establecer vínculos estrechos en la coordinación con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entidad a la que algunas de las máximas autoridades de la región ya le han sugerido encargarse de esta tarea.

3. Coordinación macroeconómica

No es difícil ejemplificar con algunos episodios recientes las adversas consecuencias que el déficit de coordinación macroeconómica tiene sobre las perspectivas de los procesos de integración. El abandono de la política de bandas cambiarias por parte de Brasil en 1999, así como el derrumbe del plan argentino de convertibilidad en 2001-2002 y la imposición de un control de cambios en la República Bolivariana de Venezuela en 2003, son todos episodios que marcaron períodos de grandes turbulencias en los intercambios intrasubregionales. Desequilibrios macroeconómicos de semejante envergadura causan fracturas en los compromisos subregionales, más allá incluso de la voluntad política de los gobernantes, ya que se desencadenan lógicas que acentúan asimetrías latentes en el proceso de integración o que generan movimientos bruscos en los flujos de comercio, agudizando la situación de vulnerabilidad competitiva de rubros que pueden ser políticamente muy sensibles.

Uno de los principales retos es pues la coordinación —y luego la convergencia— en la definición y gestión de las políticas cambiaria, monetaria y fiscal. Una mayor convergencia de tales políticas redundaría en el aumento de los flujos de comercio a nivel subregional, disminuyendo su volatilidad y los desequilibrios bilaterales, e incrementando con ello la demanda y el interés por mayor coordinación y consolidación de la institucionalidad ligada a este propósito.²

Lo central de la discusión estriba en si es necesaria o no la coordinación macroeconómica como complemento de la integración comercial. La respuesta no es del todo obvia en las actuales fases de la integración subregional, si bien en el mediano y largo plazo ella es inequívocamente positiva. Entre las diversas posiciones se encuentran aquellas que promueven una estrecha coordinación, que incluya la convergencia hacia una unión monetaria con el dólar como moneda

² Este tema no es menor, puesto que los saldos comerciales negativos alimentan conductas proteccionistas de búsqueda de alternativas de defensa comercial, menos propensas a existir en escenarios de comercio balanceado.

común (Lafer, 2000), o la convergencia sobre la base de la flotación en un extremo, y en el otro, aquellos que no la estiman necesaria debido a que no existiría la necesaria densidad crítica en los intercambios comerciales, ni se cuenta con una autoridad monetaria o banco central con suficiente reputación para conducir el liderazgo del proceso.³ En una situación intermedia estarían aquellos que reconociendo las dificultades señaladas proponen algún grado “mínimo” de cooperación en la coordinación de la política macroeconómica (Machinea, 2004; Machinea y Rozenwurcel, 2005). Esto último se procura tanto en lo fiscal como en lo monetario, por medio del fortalecimiento de las instituciones nacionales fiscales, monetarias y reguladoras. Se proponen, además, metas cuantificables en materia de balances fiscales, inflación, déficit en cuenta corriente, deuda pública, entre otros, junto con mecanismos para compensar los efectos de cambios bruscos en los flujos comerciales, debido a perturbaciones externas. Todo ello iría acompañado de algún sistema de incentivos (Machinea, 2003; Agosín, 2005) para promover el cumplimiento de la coordinación acordada, a fin de estimular el incremento de la demanda por coordinación.

La experiencia más próxima y exitosa en esta materia se observa en el proceso europeo, que abarcó cerca de 50 años de ininterrumpida consolidación. En un reciente estudio, Venables y Winters (2003) sugieren que el éxito de la Unión Europea se apoyaría en tres pilares: a) una profunda integración microeconómica que se construyó paso a paso, con concesiones recíprocas y ponderación de los costos asumidos; b) una sólida institucionalidad —la Comisión Europea, el Tribunal Europeo de Justicia, el Banco Central Europeo, y otros— fundada en el principio de que son instituciones guardianes de los acuerdos; y c) el principio de reciprocidad generalizada, que permitió la aplicación de políticas redistributivas (Fondos de Cohesión) en favor de los nuevos socios. Este último pilar es un eje insustituible de pragmatismo y voluntad política para impulsar el proceso. Esa fue la base sobre la que se acordaron los criterios de Maastrich en 1992, cuando se consolidaron las metas de convergencia para alcanzar la Unión Monetaria Europea, abarcando a 12 de los países de la Unión en enero del 2002. Precisamente la ausencia de esos tres factores, y sobre todo la enorme variabilidad del tipo de cambio y una gran volatilidad de flujos financieros, ha hecho imposible la convergencia real en nuestros esquemas de integración (para el caso del Mercosur, véase Fanelli, 2004).

El déficit de coordinación macroeconómica en la región debe ser entendido como el resultado de la ausencia de incentivos que induzcan la complementariedad e interdependencia entre los socios de una agrupación subregional y la coordinación macroeconómica propiamente tal. Ambas cuestiones han de ser pensadas como elementos complementarios y no como tareas secuenciales. La experiencia europea es precisamente un buen ejemplo de que la integración es un proceso iterativo, en el que la expansión del comercio, por una parte, y la suscripción de acuerdos que limitan la variabilidad cambiaria, por otra, hicieron posibles soluciones cooperativas (BID, 2002; Machinea, 2003).

Al ser la coordinación una necesidad vital para el desarrollo de la integración regional, cabe argumentar la posibilidad de generación de incentivos “exógenos”, como los que tuvo la integración europea con el sistema de cambios fijos heredado de Bretton Woods. Ante la ausencia de un incentivo parecido, resulta razonable postular que organismos multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, o subregionales como la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Banco Centroamericano de Integración (BCI) pudieran generar incentivos positivos, colaborando en la “coordinación” por medio de paquetes de financiamiento que vengan a potenciar la profundización de los acuerdos subregionales en diversas áreas temáticas, como la aplicación de estándares comunes, similares reglas fitosanitarias, una ley de competencia común, y

³ Entre algunos de los estudios que reivindican la convergencia sobre la base de la flotación, se señalan los de Giambiagi (1999); Lafer (2000); Eichengreen y Hausmann (1999); Lorenzo, Aboal y Badagian (2004), entre otros.

otras (Machinea, 2003). Como contrapartida, los países de manera voluntaria se comprometerían al cumplimiento de ciertas metas macroeconómicas y fiscales.

Actualmente, en los países del Mercosur existe convergencia en el ciclo de crecimiento, los regímenes de flotación cambiaria, los resultados fiscales, la aplicación de políticas antiinflacionarias y una disminución importante de los coeficientes de deuda sobre el PIB, especialmente en Brasil y Uruguay (véase el cuadro 6). En el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina, los casos extremos de Nicaragua y República Bolivariana de Venezuela elevan los promedios.⁴ No obstante, las cifras más recientes revelan un período destacado de las cuentas macroeconómicas de la región, con avances notables en el control de la inflación y del saldo fiscal. El favorable ciclo externo 2004-2005 explica buena parte de este desempeño, pero la positiva coyuntura no se ha aprovechado para avanzar en esquemas de coordinación macroeconómica que ayuden a morigerar las futuras crisis (*shocks*) externas o a evitar que las propias subregiones sean fuentes de turbulencias macroeconómicas.

Cuadro 6

ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL: COMPARACIÓN DE ALGUNOS INDICADORES DE CONVERGENCIA MACROECONÓMICA, 2002 Y 2004

Indicador	Inflación		Déficit cuenta corriente (porcentaje del PIB)		Déficit público (porcentaje del PIB)		Deuda pública (porcentaje del PIB)	
	2002	2004	2002	2004	2002	2004	2002	2004
País								
Metas	5% en 2006		...		-3% del PIB		40% en 2010	
Mercosur^a	17,8	6,0	0,3	1,9	1,9	-0,7	64,6	56,4
Argentina	41,0	6,1	8,5	2,0	-0,3	1,3	131,5	105,0
Brasil	12,5	7,6	-1,7	1,9	2,6	-1,2	49,4	42,7
Paraguay	14,6	2,8	1,8	0,4	-0,4	0,7	51,2	34,8
Uruguay	25,9	7,6	3,1	-0,8	-4,9	-3,1	85,9	86,5
Metas	10% cada país		...		-4% del PIB		50% del PIB	
Comunidad Andina (CAN)^a	10,9	7,5	1,3	4,1	-3,6	-3,4	45,7	45,3
Bolivia	2,4	4,6	-4,4	2,9	-9,0	-6,1	55,1	58,0
Colombia	7,0	5,5	-1,6	-1,0	-5,0	-5,6	46,3	47,4
Ecuador	9,3	1,9	-5,8	-0,5	-0,8	-1,7	66,8	59,1
Perú	1,5	3,5	-1,9	0,0	-2,1	-1,3	49,3	47,4
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	31,2	19,2	8,2	12,6	-3,5	-3,3	36,8	37,4
Metas	4% cada país		-3,5% del PIB		-2,5% del PIB		50% del PIB	
MCCA^a	6,5	8,9	-5,6	-5,3	-2,9	-2,4	51,1	52,6
Costa Rica	9,7	13,1	-5,4	-4,8	-4,3	-3,0	56,0	96,0
El Salvador	2,8	5,3	-2,8	-3,9	-3,1	-1,6	46,0	47,0
Guatemala	6,3	9,2	-5,3	-4,4	-1,0	-2,0	28,0	27,0
Honduras	8,1	9,2	-3,3	-3,7	-5,2	-3,4	67,8	69,0
Nicaragua	4,0	8,9	-19,1	-17,5	-4,1	-3,7	155,0	120,0
3 grupos^a	14,7	7,8	0,2	2,0	0,0	-1,6	58,1	53,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y de la Secretaría General del Consejo Monetario Centroamericano.

^a Promedios ponderados por el peso del PIB de cada país.

⁴ La Secretaría General de la CAN preparó en marzo del 2004 un Informe de Seguimiento, que pasa revista a la situación en cada uno de sus países miembros. Los resultados preliminares para 2003 y 2004 indican que Venezuela, con una inflación del 19,2%, aún no puede cumplir con la meta objetivo de un 10%, mientras que Bolivia mantiene todavía un déficit público más elevado que la meta del 4% del PIB, además de un alto nivel de deuda cercano al 80%, también superior al umbral fijado (50%).

4. Mejorar la infraestructura

El desafío en infraestructura es permanente con respecto a cualquier esfuerzo de integración, así como en la construcción de competitividad. Actualmente, son tres las iniciativas vigentes en esta área: el Plan Puebla Panamá (PPP)⁵ en Centroamérica; la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional de Sudamérica (IIRSA) en América del Sur; y el programa “Uniendo el Caribe por aire y mar” entre los países del Caribe (véanse CEPAL, 2003c, 2004 y 2004b).

Los resultados, al parecer, tardarán algún tiempo en concretarse. En el caso de la IIRSA (véase el recuadro 1), ya se han escogido 32 proyectos prioritarios pero aún está pendiente su financiamiento. En el caso del PPP, los avances serían un tanto más sustanciales, al contarse ya con financiamiento asegurado de más del 60% de la inversión requerida —4.321 millones de dólares. Por su parte, los avances entre los países del Caribe se han concentrado en la cooperación en programas de capacitación y recopilación de información, a fin de transparentar la competencia de las operaciones portuarias de empresas navieras y transportes en general.

En materia de infraestructura, un tema novedoso —por la intensidad del apoyo político a en 2005— es el de la integración energética en el Cono Sur, tema que surge como un eje articulador de vital importancia en la transformación productiva y el fomento de la competitividad en la subregión. Se la percibe además, y con razón, como el principal desafío de la integración regional, en el que —al estilo del carbón y el acero europeos— se podrían establecer los cimientos de una integración profunda, que radique en la complementación en la base productiva, tal como también acontece en los procesos asiáticos de integración (véase el recuadro 2).

Recuadro 1

LA INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL EN SUR AMÉRICA (IIRSA)

La IIRSA es una iniciativa multinacional que involucra a doce estados de América del Sur que buscan alentar el desarrollo de la infraestructura regional en los sectores vinculados con el transporte, la energía y las telecomunicaciones, reconociendo que la iniciativa se ha de aplicar en un entorno multidisciplinario que abarca aspectos económicos, jurídicos, políticos, sociales, culturales, ambientales y otros. La IIRSA contempla mecanismos de coordinación entre los gobiernos, las instituciones financieras multilaterales y el sector privado, con miras a combinar la visión política y estratégica de América del sur, concretar los planes y programas de inversión y jerarquizar los ejes de integración y desarrollo, así como los proyectos específicos de cada uno de éstos. La iniciativa tiene un horizonte inicial de 10 años, habiéndose identificado 10 ejes principales (véase www.iirsa.org) En la Tercera Reunión de Presidentes Sudamericanos, en diciembre de 2004, se escogieron 32 proyectos con un costo aproximado que alcanza a 4.200 millones de dólares, para los cuales actualmente se está buscando financiamiento multilateral. La Cumbres del Mercosur y de la Comunidad Sudamericana, priorizaron el trabajo dirigido hacia la definición de una matriz energética de la demanda futura de los países y de la oferta existente y los vinculados a obras de infraestructura física. La última reunión de Dirección de diciembre de 2005, acordó poner el énfasis en ampliar el conocimiento de la iniciativa hacia la sociedad con la inclusión de nuevos interlocutores, a propósito de potenciar la implementación durante 2006-2010.

La IIRSA asume un rol representativo en el fortalecimiento de la integración Sudamericana. Sin embargo, en los hechos todavía no logra despegar, y la escasez de recursos que se alega como explicación refleja que la IIRSA no aparece efectivamente jerarquizada en las decisiones gubernamentales. Los retrasos en la ejecución de los proyectos repercutirán en el mantenimiento de elevados costos de transacción que restan competitividad a los productores de la subregión y Sudamérica. El no avance en la dirección programada por la iniciativa, significa que los países perderán una oportunidad para fortalecer importantes complementariedades productivas tanto al interior de las subregiones, así como hacia otras regiones, especialmente con los países de Asia en desarrollo.

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: (www.iirsa.org).

⁵ El Plan Puebla Panamá está estructurado sobre ocho iniciativas “mesoamericanas” (integración vial, integración energética, integración de servicios de telecomunicaciones, facilitación del intercambio comercial y aumento de la competitividad, el desarrollo humano, el desarrollo sostenible, la prevención y mitigación de desastres naturales y el turismo).

MARCHAS Y CONTRAMARCHAS EN LA INTEGRACIÓN ENERGÉTICA EN AMÉRICA DEL SUR

La integración energética sudamericana es un proceso en marcha. El propósito integracionista busca establecer mercados energéticos competitivos y confiables que ofrezcan alta calidad de servicio al más bajo costo posible y potencien la competitividad sistémica de la región. Ello implica una dinámica compleja que incorpora al menos cuatro dimensiones complementarias: recursos, tanto energéticos como humanos y financieros; redes físicas de conexión y transmisión; reglas de juego, expresadas en acuerdos supranacionales, marcos regulatorios armonizados y mecanismos eficaces para resolver conflictos; políticas nacionales con visión regional y global. Paradójicamente, los principales problemas no se han originado en la escasez de recursos o la carencia de redes sino en la dificultad para articular reglas y políticas congruentes con el desarrollo de dichos aspectos.

La existencia de importantes reservas de gas natural, su creciente utilización para la generación de electricidad y el incremento de la demanda gasífera mundial, hacen que el desarrollo e integración de dicho mercado sea un tema ineludible tanto para los productores (principalmente la República Bolivariana de Venezuela, Bolivia, Argentina y Perú) como para los consumidores (los más importantes: Brasil y Chile). A continuación, se presenta la evolución reciente de tres procesos de integración energética donde participan los cuatro países sudamericanos con el mayor volumen de reservas.

- Argentina/Chile. En la región, Argentina ocupa el tercer lugar en reservas probadas de gas natural, con cerca de 21,5 trillones de pies cúbicos (Tpc) y el primero en desarrollo relativo de la industria gasífera, con un 45% del consumo de energía primaria abastecido por gas. Sus exportaciones van a países vecinos, principalmente Chile. En el año 2004, tras el abandono de la convertibilidad y luego de la pronunciada devaluación, el gobierno fijó topes a las tarifas de la energía, estimulando un drástico aumento de la demanda interna que excedió la capacidad de oferta. Para equilibrar el mercado, se redujeron las exportaciones en un 50% y se importó gas desde Bolivia. La crisis puso en evidencia la inadecuación de la red doméstica de transmisión para satisfacer incrementos importantes de demanda y la consecuente necesidad de promover nuevas inversiones, tanto en el sistema de transmisión como en la producción. Para Chile, la reducción del abastecimiento generó dificultades, sobre todo en la región norte, lo que obligó a redefinir la estrategia energética, fuertemente dependiente del gas natural. En este caso, una decisión de política interna y el consiguiente desconocimiento de un acuerdo supranacional pusieron en evidencia la vulnerabilidad del proceso integracionista, al constituirse en variable de ajuste para los problemas de uno de los socios.
- República Bolivariana de Venezuela/Colombia. A pesar de que la República Bolivariana de Venezuela es el país con mayores reservas de gas en la región (148 Tpc), su industria gasífera está poco desarrollada y el gas es utilizado fundamentalmente para reinyección en pozos petroleros de baja presión, ya que su red de transmisión aún no permite conectar las regiones de oriente (productora) y occidente (consumidora). Está en estudio una inversión de 120 millones de dólares para la construcción de un gasoducto de 120 km entre Colombia y el estado de Zulia para aliviar en parte el déficit de gas para la generación de electricidad. El supuesto es que la República Bolivariana de Venezuela importará gas hasta desarrollar sus propias reservas, pudiendo luego revertir el flujo de gas e incluir posibles exportaciones a Ecuador y Centroamérica. También se propone la construcción de un poliducto para dar salida al Pacífico y, eventualmente, al mercado chino, a los hidrocarburos venezolanos. En este último caso, se discute la opción de hacerlo por Colombia o Panamá.
- Bolivia/Perú/México. Luego de los grandes descubrimientos gasíferos de los últimos años, Bolivia se ha convertido en un proveedor potencial para muchos mercados, además de los tradicionales de Argentina y Brasil. Sin embargo, la falta de consensos internos ha impedido la concreción de dos importantes oportunidades. La primera, de exportar gas a la costa este de los Estados Unidos a través de México, por no decidir oportunamente el puerto de salida al Pacífico; la segunda, de exportar gas a México para la generación eléctrica de ese país, al no acordar una estrategia conjunta con Perú, complementando así la oferta exportable.

Fuente: CEPAL, sobre la base de Energy International Association (EIA) (www.eia.doc.gov).

II. Mercado Común del Sur

A. Evolución del comercio intrasubregional

En 2005, el alza de los flujos comerciales, que ya se registró durante 2003 y 2004, se mantuvo por tercer año consecutivo, alcanzando prácticamente a las exportaciones de todos los miembros del grupo, recuperándose del mal bienio 2001-2002.⁶ A partir del tercer trimestre de 2002, los flujos de comercio recíproco han aumentado en forma continuada, aunque sin recuperar todavía su nivel más alto en el tercer trimestre de 1998 (véase el gráfico 4).

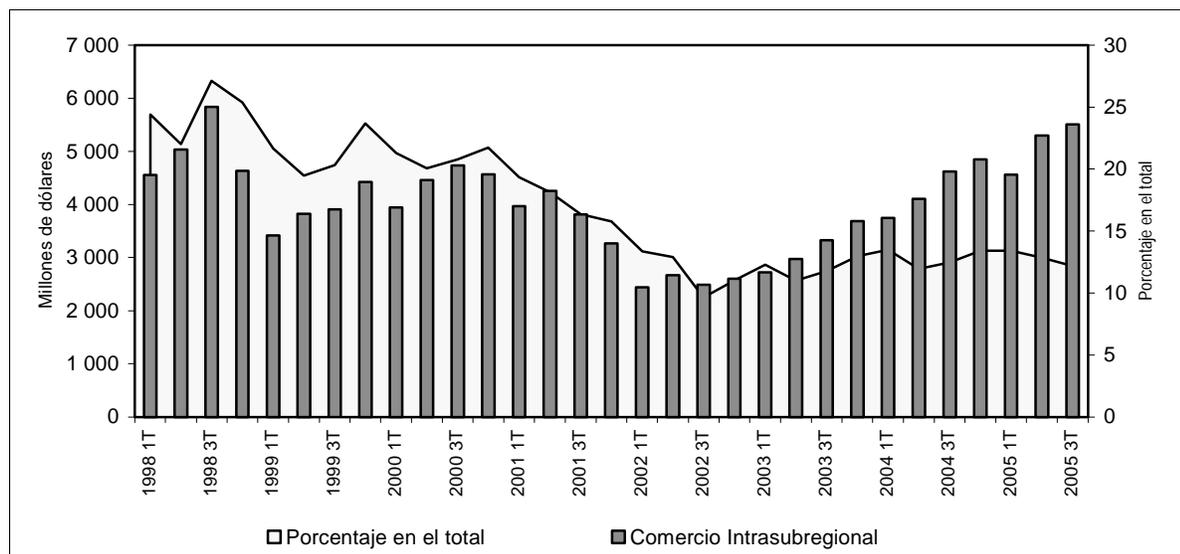
Comparado con años anteriores, el comercio intrasubregional como proporción del comercio total del grupo y de cada país, si bien experimentó un alza hasta llegar a niveles de 13,4%, dicho aumento no ha sido suficiente para recuperar el mayor peso relativo que el comercio intrasubregional tenía a mediados de los noventa y 2000, cuando superó el 20%. Parte de la explicación de este hecho obedece a que junto con la mayor expansión del comercio intrasubregional, también se produjo el alza del comercio hacia terceros mercados.

⁶ La desaceleración de la demanda interna en Argentina, Brasil y Uruguay determinaron el desplome de las exportaciones intrasubregionales en -13,6%, y -33,3% en 2001 y 2002, respectivamente.

Gráfico 4

MERCOSUR: COMERCIO INTRASUBREGIONAL POR TRIMESTRES (1998-2005)

(En millones de dólares y porcentajes)



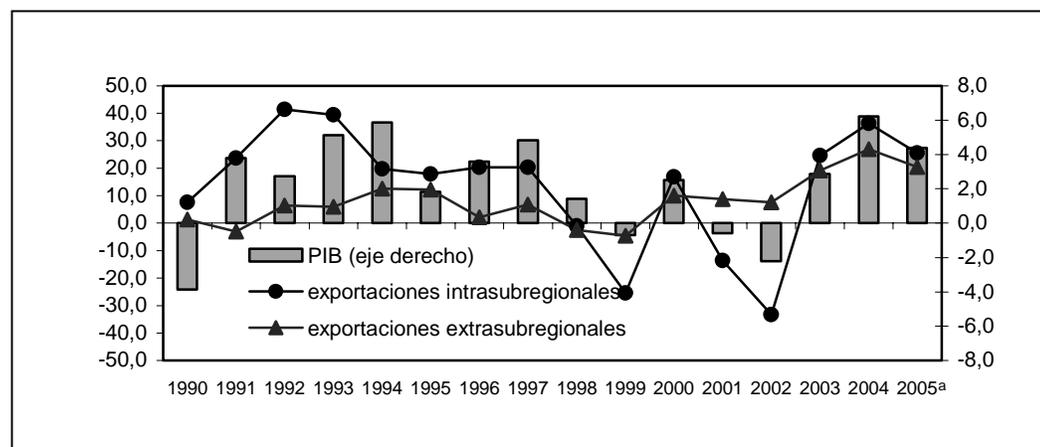
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

El PIB subregional se expandió en promedio 5% durante el último bienio (2004-2005), favorecido por la consolidación de la recuperación de la demanda interna en todos los países, especialmente en Argentina y Uruguay, donde los niveles de consumo doméstico privado crecieron a tasas superiores a las del producto.⁷ Este hecho, repercutió en el aumento de la propensión a importar bienes desde el resto de la subregión. El comercio exterior se recuperó en forma notable. Al comparar el dinamismo de las exportaciones hacia dentro de la subregión, con el dirigido hacia el resto del mundo, se observa una aceleración mayor de las exportaciones intrasubregionales (véase el gráfico 5).

Gráfico 5

MERCOSUR: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO Y LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRASUBREGIONALES, 1990-2005

(variación porcentual anual)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a Cifras preliminares.

⁷ Se destaca que en 2005, se espera un crecimiento menor que en 2004, pero por sobre el 4%.

A diferencia de 2003, —cuando las exportaciones argentinas continuaron deprimidas—, en 2004 y 2005, Argentina consiguió expandir sus ventas hacia el resto de los países de la subregión, especialmente hacia Brasil y Uruguay, de modo que MERCOSUR fue su principal socio comercial. Los rubros más favorecidos con estas alzas fueron las manufacturas de origen industrial. Las exportaciones de productos básicos, especialmente las de cereales se redujeron en el comercio intrasubregional en poco más del 6%. Si bien, las ventas argentinas a la subregión en 2005 se elevaron 15%, las importaciones lo hicieron a una tasa más acelerada (36%), con lo que Argentina registró un saldo deficitario del orden de los US\$ 2.700 millones de dólares con todos los miembros del grupo.⁸

Brasil, continuó colocando sus manufacturas en el resto de sus socios de la subregión, al punto de ser en 2005 el exportador más dinámico al interior del grupo. Al igual que en el caso de Argentina, el MERCOSUR fue para Brasil el mercado más dinámico en 2005 (42%). En el ámbito sectorial, las mayores exportaciones del Brasil se produjeron tanto en el grupo de productos básicos como también en las manufacturas, especialmente en los rubros vehículos automotores y de carga, así como también teléfonos celulares, cosechadoras, tractores, y artículos durables de línea blanca⁹ —lavadoras, televisores, impresoras, aparatos de telefonía celular, acondicionadores de aire, refrigeradoras, etc.—. En 2005 Brasil acumuló con la subregión un superávit de US\$ 4.800 millones de dólares, dominando la matriz de participaciones de mercado intrasubregional como origen de más de la mitad de las exportaciones totales de la agrupación (véase el cuadro 7).

En el caso de las exportaciones de Paraguay hacia el interior de la subregión, pese al menor comercio de productos agrícolas¹⁰ con Brasil, las mayores ventas algunas manufacturas livianas, especialmente fundiciones de hierro, prendas de vestir, materias plásticas y preparaciones alimenticias hacia Argentina y Uruguay determinaron la suba de las exportaciones totales hacia el Mercosur en torno al 4%. Pese a este crecimiento comparativamente menor que el del conjunto, se destaca que en monto de exportaciones alcanzado por Paraguay en 2005 —US\$ 900 millones de dólares— logra el nivel histórico más alto de los últimos dieciséis años¹¹.

Cuadro 7
MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR): MATRIZ DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DEL
COMERCIO INTRASUBREGIONAL, 2005^A
(En millones de dólares y porcentajes)

2005	Millones de dólares					Porcentajes					Coeficiente "intra" ^a
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur	
Argentina		6 408	576	787	7 771		29,9	2,7	3,7	36,3	19,1
Brasil	10 128		981	859	11 968	47,3		4,6	4,0	55,9	10,1
Paraguay	101	303		496	900	0,5	1,4		2,3	4,2	54,2 ^c
Uruguay	262	449	55		767	1,2	2,1	0,3		3,6	22,3
Mercosur	10 492	7 160	1 612	2 143	21 406	49,0	33,4	7,5	10,0	100,0	13,2

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) de Brasil, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de Argentina, Banco Central del Paraguay y Banco Central del Uruguay.

^a El coeficiente del comercio intrarregional se define como la proporción de la suma de las exportaciones intragrupo en las exportaciones totales del grupo; ^b Estimaciones preliminares sobre la base de información disponible hasta noviembre de 2005; ^c Porcentaje calculado sobre el comercio registrado (sin incluir reexportaciones).

⁸ En 2004, Argentina tuvo un déficit de poco más de US\$ 900 millones de dólares con los países del MERCOSUR.

⁹ Las exportaciones brasileñas de cocinas, refrigeradores y lavarropas a Argentina experimentaron aumentos de entre 3 y 10 veces entre 2002 y 2003 (INTAL, 2004b).

¹⁰ Las exportaciones de algodón desde Paraguay al Brasil durante 2005 sufrieron un fuerte bajón, al decrecer 81%. De igual forma, las del complejo de soja, que apenas crecieron 3,3%. Las exportaciones de trigo y maíz compensaron el bajón del sector agrícola.

¹¹ El Banco Central del Paraguay ha señalado que las cifras sobre exportaciones intrarregionales podrían estar sobreestimadas por el monto de exportaciones que habiéndose registrado como destino final el Uruguay, en realidad tuvieron terceros países, especialmente en el caso de la soja (Banco Central del Paraguay, 2005).

Las exportaciones del Uruguay al MERCOSUR, en 2005, a diferencia de las experimentadas en 2004 tuvieron una menor expansión, debido al menor dinamismo del grupo de productos básicos, especialmente debido a la fuerte contracción de las exportaciones de arroz, carne y pieles hacia el Brasil.

Para el bloque en conjunto, el comercio intrasubregional se mostró más vigoroso en el segmento de las manufacturas¹² que en el correspondiente a los productos básicos, sobre todo por la recuperación de los flujos bilaterales de manufacturas entre Argentina y Brasil, que crecieron a un ritmo mayor que el flujo de manufacturas dirigidas hacia el resto de la subregión, por segundo año consecutivo. El nivel de comercio fue más intensivo en bienes intermedios para industrias como la de automotores y aparatos eléctricos (INDEC, 2005 y SECEX, 2005).

B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común

El principal avance en este período fue la entrada en vigor del Protocolo de Olivos, firmado en 2002. El Consejo del Mercado Común (CMC) designó a los juristas que conformarán el Tribunal Permanente de Revisión (TPR) del Mercosur, lo que permitió poner dicho ente en funcionamiento, dando paso a un nuevo sistema de solución de controversias (INTAL, 2004a - N° 96). Posteriormente, el CMC aprobó la Decisión 30/04 que determina las Reglas Modelo de Procedimiento para el Tribunal Arbitral Ad Hoc (TAAH) del Mercosur (Secretaría del Mercosur, 2004b). Los órganos con capacidad de decisión del Mercosur, hasta julio de 2004, produjeron 1112 reglas jurídicas, de las cuales 560 están en vigor, o sea apenas alrededor de un 50,4%, y específicamente un 69% si se cuentan aquellas que necesitan incorporarse (véase el cuadro 8). Al desagregar el número de normas que necesitan incorporación por órgano, aparece que las normas menos incorporadas son las resoluciones del Grupo del Mercado Común (GMC), que a su vez son más del 60% del total de la normativa a incorporar.¹³

Cuadro 8

MERCOSUR: INCORPORACIÓN DE LA NORMATIVA COMUNITARIA A LA LEGISLACIÓN NACIONAL
(Desde enero del 2000 a mayo del 2004)

Normativa por órgano	Totales	Necesitan Incorporación	No incorporadas	Porcentaje de normativa no incorporada
Decisiones del Consejo del Mercado Común	162	107	64	59,8%
Resoluciones del Grupo Mercado Común	277	220	163	74,1%
Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur	46	44	25	56,8%
Toda la normativa del Mercosur	485	371	252	67,9%

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría del Mercosur.

El proceso de incorporación de las normas aprobadas a los ordenamientos jurídicos nacionales es hoy uno de los problemas vitales del esquema. Ello responde a diversas razones. En primer lugar, numerosas normas no han sido definidas con precisión y en segundo, no siempre el

¹² En este grupo se destaca el incremento de la demanda por naftas para la petroquímica, así como de auto partes en Brasil. Así mismo las mayores compras de bienes intermedios —industria metalúrgica, plásticos, papel y cartón— y de capital —camiones, tractores, teléfonos celulares, cosechadoras y computadoras— por parte de la industria argentina, al igual que la suba del comercio de manufacturas livianas como abonos, textiles, alimentos y bebidas procedentes de Paraguay y Uruguay hacia el resto de la subregión (INDEC, 2004; SECEX, 2005, y Banco Central del Paraguay, 2005).

¹³ Esta situación puede llegar a ser dramática en algunos sectores como en aquellas decisiones referidas a la administración de justicia, donde alrededor del 80% espera por su incorporación (Secretaría del MERCOSUR, 2004b).

órgano nacional que debe incorporar la norma es el que la negoció, lo que plantea delicados temas de coordinación en el interior de los gobiernos.

La Decisión 37/03, aprobada en la XXV Reunión del CMC, estableció el Reglamento del Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias del Mercosur. Posteriormente se aprobó la Decisión 22/04, Vigencia y Aplicación de las Normas Emanadas de los Órganos con Capacidad Decisoria del Mercosur que no requieren aprobación legislativa, aunque aún se requiere de mayor precisión en la comprensión de la cobertura a la que dan derecho estos términos. De otra parte es evidente que falta aún precisión acerca de las obligaciones que debe cumplir un país que se convierte en miembro o asociado del Mercosur o que denuncia el Tratado de Asunción, si bien existen disposiciones en el artículo 20 de ese Tratado y en la parte final del artículo 50 del Protocolo de Ouro Preto¹⁴.

Con el fin de que los países puedan avenirse o encontrar solución a sus diferencias, antes de que se dé por iniciada una controversia propiamente tal, el Mercosur creó un sistema de tres etapas: i) consultas a la Comisión de Comercio (CCM); ii) reclamaciones ante el Grupo del Mercado Común (GMC), y iii) recurrir al sistema arbitral de solución de controversias antes referido (Protocolos de Brasilia y Olivos). Aunque en estricto sentido, los contenciosos propiamente tales son solo aquellos que tienen lugar en las etapas segunda y tercera, las consultas realizadas ante la CCM son el fiel reflejo de los tópicos y principales áreas en las que se producen las diferencias más destacadas. Entre 1995 y 2005 hubo 513 consultas, siendo las principales (véase el cuadro 9 y gráfico 7) las referidas a: los estándares y las normas técnicas (22%); la discriminación y medidas tributarias (22,%), que su vez incluye: discriminación fiscal; los impuestos a la exportación; el financiamiento a las importaciones; los subsidios a las exportaciones y los derechos específicos. Les siguen las preferencias arancelarias (14%), las licencias y prohibiciones a la importación (10%), y las agrupadas como medidas de facilitación de comercio (9%), entre otras (véase el gráfico 6). El sector más afectado es el agroalimentario (36%), seguido del resto de las manufacturas (32%), especialmente la metalmecánica, la química y la industria textil (Secretaría del Mercosur, 2004b).

Cuadro 9

MERCOSUR: CONSULTAS A LA COMISIÓN DE COMERCIO DEL MERCOSUR POR TIPO DE BARRERA NO ARANCELARIA, 1995-2005
(número de consultas por sectores)

Tipo de consulta	Agro-alimentos	Materias Primas	Otras Manufacturas	Todos	Otros	Total
Estándares y Normas Técnicas	71	4	24	4	10	113
Discriminación y medidas tributarias ^a	40	9	20	32	12	113
Licencias y prohibiciones a la importación	19	8	21	4	1	53
Restricciones cuantitativas	5	2	2	1	1	11
Preferencia Arancelaria	11	7	39	6	7	70
<i>Antidumping</i>	5	1	13	4	1	24
Facilitación de Comercio ^b	7	4	15	12	5	43
Reglas de Origen	1	0	14	4	2	21
Otros	24	9	14	8	10	65
Total	183	44	162	75	49	513

Fuente: Autores, sobre la base de información de la Secretaría del MERCOSUR (2004), y Actas de la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM) para el período 2004-2005.

^a Incluye consultas en los siguientes temas: discriminación fiscal, impuestos a la exportación, financiación a las importaciones, subsidios a las exportaciones, y derechos específicos.

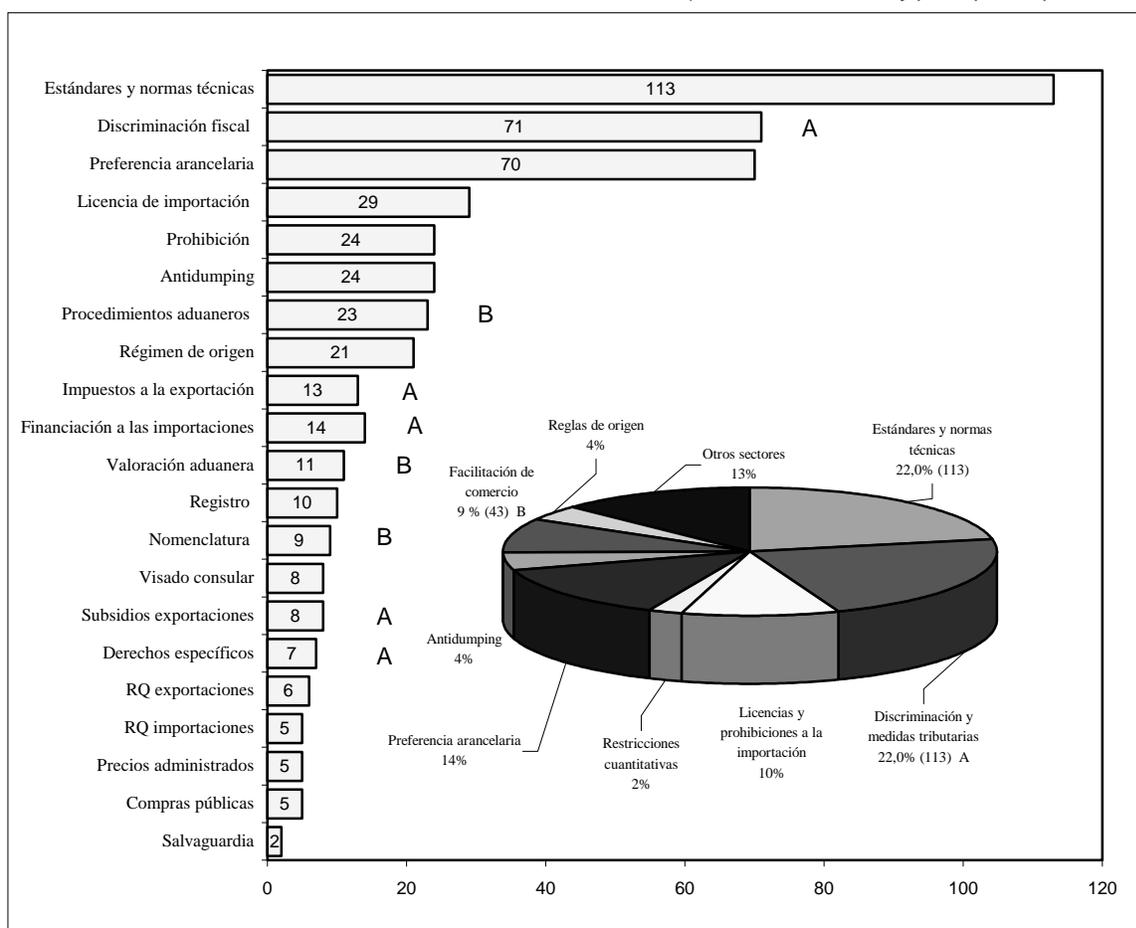
^b Incluye consultas en los siguientes temas: procedimientos aduaneros, valoración aduanera, y nomenclatura.

¹⁴ Un avance importante aún por determinarse es la difusión clara del estado de incorporación de la normativa comunitaria, a objeto de que los privados (inversionistas, exportadores e importadores) tengan un conocimiento cabal del estado de sus derechos y obligaciones en el mercado ampliado (Pena y Rozemberg, 2005).

Gráfico 6

MERCOSUR: CONSULTAS A LA COMISIÓN DE COMERCIO POR TIPO DE BARRERA NO ARANCELARIA, 1995-2005

(Número de consultas y participación porcentual)



Fuente: Autores, sobre la base de información de la Secretaría del Mercosur, "Primer informe semestral: un foco para el proceso de integración regional" (2004), y Actas de las Reuniones de Comisión de Comercio del Mercosur (CCM). (<http://www.mrree.gub.uy/Mercosur/ComisionComercioMercosur>).

Un análisis de las 45 consultas presentadas a la CCM durante el trienio 2003-2005, indica que: i) más de la mitad fueron presentadas por Argentina y Brasil en asuntos referentes a su comercio bilateral, siendo Uruguay el país que menos utilizó el mecanismo; ii) Brasil es requerido por todos sus socios, especialmente por Argentina y Paraguay; iii) el mayor número de reclamaciones se concentró en productos manufacturados: fertilizantes, nutrientes de animales, neumáticos, vehículos, fármacos, además de la soya y las maderas dentro del grupo de productos básicos (véase el cuadro 9).

En el caso de Argentina, el nivel de efervescencia y de reclamaciones durante 2004 y hasta el último tiempo ha sido creciente, teniendo en el centro del debate a reclamos por parte de sectores industriales y productores, al hacerse públicos muchos casos, algunos de los cuales aún no ingresan como consultas al CCM. El detonante de esta escalada a juicio de las autoridades argentinas ha sido el abultado déficit comercial que acumula Argentina con Brasil, así como también la erosión de la competitividad de un gran número de productos industriales, especialmente en el segmento de línea blanca —cocinas, licuadoras, acondicionadores de aire, baterías, plásticos, entre otros— (véase el cuadro 11).

Cuadro 10

MERCOSUR: CONSULTAS A LA COMISIÓN DE COMERCIO SEGÚN PAÍS REQUIRENTE, 2003-2005
(Número de consultas por países)

Requirente / Requerido	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Total	Porcentajes en el total
Argentina		14	2		16	35,6
Brasil	6		4	3	13	28,9
Uruguay	2	4	1		7	15,6
Paraguay	1	8			9	20,0
Total Mercosur	9	26	7	3	45	100,0
Porcentajes en el total	20,0	57,8	15,6	6,7	100	

Fuente: Autores, sobre la base de información de la Secretaría del Mercosur, "Primer informe semestral: un foco para el proceso de integración regional" (2004), y Actas de las Reuniones de Comisión de Comercio del Mercosur (CCM). (<http://www.mrree.gub.uy/Mercosur/ComisionComercioMercosur>).

Cuadro 11

ANUNCIOS CRUZADOS DE RECLAMACIONES ENTRE ARGENTINA Y BRASIL, 2004 Y 2005

Tipo de medida y/o acusación	Detalle y/o productos involucrados
Argentina contra Brasil	
Prohibición de importaciones de carne	Para proteger a la región de Pará de la fiebre aftosa
Acusación de <i>dumping</i>	Productores argentinos acusan a sus pares brasileños de dumping (Ej: toallas). Productos brasileños serían 43% más baratos en Argentina que en los supermercados brasileños. Toallas brasileñas habrían alcanzado un 63% del mercado argentino
Licencias no automáticas	Textiles: tejido de algodón, alfombras, entre otros
Licencias no automáticas	Lavadoras, cocinas, heladeras y productos de línea blanca
Licencias no automáticas	Calzados
Sobretasas arancelarias (Salvaguardas)	Televisores provenientes de la zona franca de Manaus
Quejas de productores locales por el ingreso de productos que compiten con su producción	Baterías de autos, plásticos para botellas, telas.
Subsidios a la exportaciones	Productores argentinos exigen reducción de subsidios de productos brasileños. No se indica los productos
Brasil	
Medidas compensatorias	Productos agrícolas del Sur del Brasil (arroz, trigo, ajo, cebollas, vino y harina de trigo)

Fuente: Autores, sobre la base de información de diversos medios de prensa: El Cronista, La Nación, América-economía, INFOBAE, entre otros. El cuadro no agota todas las posibles reclamaciones, siendo tan sólo indicativo del cúmulo de casos que son conocidos por medios de prensa.

Algunos estudios señalan como elementos explicativos de la escalada de contiendas a incentivos perversos emanados de fallas en el aprovechamiento de las complementariedades de los países, por un lado, así como por la presencia de graves desequilibrios en las estructuras productivas que dificultan la conformación de redes y conglomerados a nivel subregional (véase el recuadro 3). La principal conclusión del análisis precedente es que predomina la aplicación de barreras no arancelarias, lo que hace que la conformación de la zona de libre comercio se vea amenazada por el recrudecimiento de acciones de este tipo. Es necesario que los países avancen en la armonización de sus reglas, especialmente normas y estándares por un lado, así como también la eliminación de la posibilidad de aplicación de excepciones sectoriales. Un elemento que complica mucho a los productores nacionales, especialmente en Argentina es el hecho de que Brasil cuenta con mecanismos de fomento a la producción y apoyo a los exportadores. Dichos mecanismos son un grave distorsionante del comercio intrasubregional en circunstancias en que no existen adecuados mecanismos de compensación al interior del grupo.

LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS

Según la profundidad que haya alcanzado el proceso de integración, los países experimentan mayores o menores cambios productivos. Mientras menos profunda es la integración, los países menores menos se benefician de ampliaciones meramente teóricas del mercado conjunto. En los años 90 la integración trajo consigo cambios que afectaron negativamente a los países de menor desarrollo relativo, que perdieron líneas de producción industrial. Así, en el periodo 1971-98 se produjeron diversas transformaciones en la distribución de la producción entre los países del Mercosur, especialmente en la especialización y concentración de actividades manufactureras. Entre las industrias en expansión en Argentina y Brasil están las de capital y escala intensiva (equipos de transporte, hierro y acero); para Brasil, químicos industriales y maquinaria eléctrica, Entre las que declinaron están las industrias que utilizan intensamente fuerza de trabajo, como son los casos de los textiles y el calzado, en Brasil. En Paraguay y Uruguay la expansión se dio en las industrias basadas en recursos naturales, como madera, bebidas, alimentos, cuero (Paraguay) y, refinación de petróleo, alimentos y tabaco (Uruguay), En Paraguay y en Uruguay declinaron las industrias de capital y de escala intensiva, como equipos de transporte y químicos industriales (Uruguay) y maquinaria no eléctrica (Paraguay) en términos relativos. En el caso del Paraguay, la industria de bienes de capital siempre fue poco significativa en el total industrial, y comparativamente Uruguay aparece como un país más abierto y especializado.

Una investigación de la Oficina de Buenos Aires de la CEPAL, centrada en el análisis del caso argentino, concluye que ese país enfrenta graves desequilibrios de la estructura productiva, causados por la debilidad e insuficiencia en la trama de relaciones intersectoriales y empresariales; la desarticulación e insuficiencia del sistema de innovación; la lógica predominante de racionalización macroeconómica, que busca aumentos de productividad precarizando los procesos de trabajo; el alto grado de concentración y de poder de mercado en la mayor parte de sectores y regiones; y, el predominio de prácticas rentistas y de valorización financiera, que tienden a provocar inestabilidad macroeconómica. En conclusión, la inserción internacional argentina tiende a limitar su crecimiento.

Según Porta, (2004), hasta 1998, la subregión vio crecer sus exportaciones con un componente relativamente significativo de las manufacturas y una mayor participación de flujos interindustriales del propio Mercosur que de terceros países, pero no se logró generalizar el proceso de complementación productiva a escala regional. Los casos existentes se daban en pocos sectores, con limitada traslación a otros. A partir de entonces, se produce una regresión en las exportaciones argentinas, en especial de las manufactureras, con un efecto de "primarización" que ampliaba su volatilidad en los mercados. El comercio intraregional se movía aprovechando las ventajas comparativas complementarias, los regímenes especiales temporales y algunos arreglos sectoriales donde predominaban los intereses de empresas transnacionales, teniendo un alto componente intrafirma. Las corrientes de inversión directa extranjera principalmente se distribuyeron entre los dos países mayores, proporcionalmente al tamaño de los respectivos mercados. Las asimetrías se ampliaron al no considerarse ni políticas ni medidas que las contrarrestaran ya que no se consideraron los efectos negativos de un proceso de liberalización tan rápido. Se plantea así un contrasentido entre el avance de políticas e instrumentos comerciales y la falta de atención y avances en la coordinación de políticas. Empieza en esta forma una cadena de incumplimientos, restricciones, violación sistemática de acuerdos y conspicuas demoras en la incorporación de la normativa regional. En suma, se desconoce el tamaño real del mercado regional, que no ha cristalizado y, consecuentemente, empeoran los efectos redistributivos negativos. Se desaprovechó así la posibilidad de utilizar la consecuencia más importante de un proceso de integración, o sea, el incremento potencial de las escalas de producción y las derivaciones de esto en las inversiones, así como los potenciales beneficios a favor de los países y zonas retrasados. Se generó así una ética basada en el menoscabo al país-socio, especialmente al menor. Han proliferado contiendas de incentivos y están indudablemente presentes graves distorsiones en las condiciones de competencia. Naturalmente, tienden a agravarse las asimetrías estructurales, especialmente cuando están presentes condiciones de crisis en las economías mayores, cuyas industrias inundan los mercados vecinos, dado que su propia demanda ha disminuido, creando efectos negativos en las estructuras productivas y, en general, en el desarrollo de los países afectados.

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: (INTAL, 2004a), (Sanguinetti, Traistaru y Volpe, 2004), y (Porta, 2004).

C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera

1. El arancel externo común (AEC)

Durante el bienio 2004-2005, los países continuaron las discusiones y trabajos encaminados a conseguir la plena vigencia del AEC. Así, al interior del GMC se analizó el contenido de un régimen común para bienes de capital, informática y telecomunicaciones no producidos en la subregión. Uruguay, con el apoyo de Paraguay, sostuvo la tesis de que dado que un propósito fundamental del Mercosur es el desarrollo de sus economías, preservando y potenciando equilibradamente la competitividad; la plena vigencia del AEC debe tener en cuenta tanto las distorsiones que las políticas públicas provocan como el efecto de la insuficiente coordinación macroeconómica en la estabilidad de los flujos económicos.

Los trabajos del grupo de Alto Nivel, creado en 2001 para formular una propuesta sobre consistencia y dispersión del AEC sufrieron nuevas prórrogas; las excepciones continuaron vigentes. Como avances se mencionan: a) La aprobación del Régimen de bienes de capital no producidos en la subregión (Decisión 34/03; y b) la eliminación del doble cobro del AEC (Decisión 50/04) y su reglamentación (Decisión 54/04¹⁵ y 37/05). No obstante haberse dictado las normas antes señaladas, los avances son insuficientes, ya que la subregión no cuenta todavía con un Código Aduanero unificado, y los países acordaron la prórroga de todos los regímenes especiales de importación hasta diciembre de 2007 (CMC, 2005). Las decisiones centrales hacia la aplicación de un AEC en la práctica todavía no se concretan. En la medida de que se han ido posponiendo una serie de importantes decisiones que afectan al AEC, especialmente las referidas a las excepciones a este instrumento central del proceso, no se le ha dotado de los recursos suficientes para que pudiera cumplir con sus objetivos. A los tratamientos específicos sobre los sectores productivos de bienes de capital, telecomunicaciones e informática, se agregan los que mantienen los países en sus listas nacionales de productos sensibles; los regímenes especiales para la industria automotriz¹⁶ y el mantenimiento de las preferencias negociadas con diferentes países en la ALADI.

En la práctica, el AEC no es totalmente común dentro de esta subregión, dado que tiene muchas perforaciones con relación a varios productos. Esta realidad que involucra la centralidad misma de la política comercial hace aparecer en la práctica a la integración como de mala calidad y poca credibilidad. Si la subregión no avanza en definir su opción entre una zona de libre comercio y la alternativa de una unión aduanera, todas las decisiones parciales tienden a caer en el vacío, perdiéndose la oportunidad de aprovechar las ventajas propias de la cercanía geográfica de los países, la posibilidad de incrementar la eficiencia productiva y la competitividad, así como la capacidad de negociación en el sistema de comercio internacional (Rios, 2003, Fanelli, 2004, Peña 2004, Kosacoff, 2005). Los países aún continúan trabajando en “la determinación de los parámetros que regirán el alcance y las definiciones que contendrá el Código Aduanero.

2. Medidas sobre acceso a los mercados e integración física

En cuanto a comercio de servicios, las partes acordaron compromisos específicos a través de las decisiones 22/03 y 29/04, adoptadas por el CMC, las que deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales.¹⁷ Fueron avances en acceso a servicios, la aprobación de la

¹⁵ Esta Decisión reglamenta el programa que seguirán los países para la eliminación del doble cobro del AEC y la distribución de la renta aduanera en la subregión. Las condiciones para su eliminación acordadas son: a) Aprobación de un Código Aduanero Común; b) Establecimiento de una modalidad de distribución de la renta aduanera; y c) Armonización informática y estadística de las aduanas.

¹⁶ En diciembre de 2005, Argentina y Brasil decidieron prorrogar el régimen especial automotriz hasta febrero de 2006.

¹⁷ Según el Protocolo de Montevideo sobre servicios, estos compromisos deben ser expresamente incorporados a los ordenamientos jurídicos internos de los países del Mercosur, lo que no ocurre automáticamente.

Visa Mercosur, así como medidas de facilitación de las actividades empresariales y profesionales al interior del grupo. Digno de mención es la entrada en vigencia del Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios. Los países han realizado compromisos específicos mediante seis rondas de negociaciones.

Mediante la Decisión 01/04, el Consejo del Mercado Común aprobó el Régimen de Origen¹⁸ del Mercosur que establece un trato diferenciado en favor de Paraguay y Uruguay, al mismo tiempo que permite la acumulación de origen en el comercio intragrupo. En 2005, con el fin de hacer operativo dicho régimen, el Consejo de Comercio del Mercosur dictó directrices¹⁹ para reglamentar la acumulación de origen intramercosur y armonizar las prácticas de llenado del certificado de Origen MERCOSUR.

Se destacan también la aprobación del Régimen para la Integración de Procesos Productivos en varios Estados Partes con la utilización de materiales no originarios (Decisión 03/05), así como también la del Protocolo de Contrataciones Públicas del Mercosur y su Reglamentación (decisiones 27/04 y 55/04, respectivamente).

En materia de Política de Competencia, los avances son todavía escasos.²⁰ El Programa de Trabajo 2004-2006 considera que el CMC deberá adoptar las acciones necesarias con el objeto de que se dispongan mecanismos comunes de política de competencia a partir de 2006, para lo cual deberá proceder a modificar el Protocolo de Defensa de la Competencia, en forma tal de que pueda entrar en vigencia, incluyendo el sector de servicios. Es evidente que por lo menos hasta finales de junio de 2006 el Mercosur no dispondrá de un buen sistema de defensa de la competencia. En la misma situación se encuentran las tareas emprendidas para concluir los Reglamentos Comunes para la aplicación de medidas *antidumping* y compensatorias.²¹

Los ejes de comunicación para la integración física entre países y regiones en América del Sur, están definidos en el marco de la cooperación presente en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional en Sur América (IIRSA). En este programa están identificados 350 proyectos de infraestructura, abarcando carreteras, puentes, líneas ferroviarias, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, energía. Los proyectos del sector energía, en especial los de interconexión, se encuentran detenidos por falta de recursos y por algunos inconvenientes de carácter político; es el caso de la construcción del polo gas-químico en la frontera argentina-boliviana, del gasoducto para conectar Porto Alegre-Uruguayana en la frontera con Argentina y la central hidroeléctrica binacional de Garabí en Río Uruguay.

Actualmente, el tema referido a la integración energética se encuentra en el centro del debate, luego que en junio del 2005 los gobiernos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay propusieran a Perú un plan para construir un “anillo energético” que asegure el abastecimiento de gas a sus países, mediante un gran gasoducto regional de aproximadamente 1.750 Km. El gas provendría de las reservas de Camisea,²² un proyecto para la explotación de gas natural en la región

¹⁸ En esta materia también se aprobó el conceder al comercio intrasubregional igual tratamiento sobre origen que el concedido a terceros países (Decisión 41/03 y el Régimen de Certificación de Mercaderías originarias del Mercosur y almacenadas en depósitos aduaneros de uno de sus estados partes (Decisión 17/03).

¹⁹ Las directrices más importantes son: 03/04; 04/04 y 06/05. Para una revisión con mayor detalle de cada uno de estos documentos se recomienda revisar el sitio: (<http://www.mrree.gub.uy/Mercosur/>).

²⁰ Como es conocido, los países se habían comprometido a preparar en 2000 una propuesta sobre competencia y, hasta eso, se usaría la normativa de la OMC. Posteriormente, los plazos fueron extendidos hasta noviembre de 2004, luego hasta junio de 2005, y últimamente hasta junio de 2006 (CMC, Decisión 11/05).

²¹ El Programa de Trabajo 2004-2006 establecía que antes de fines de 2004 se debían preparar reglamentos de defensa contra dumping y subsidios. Asimismo, el reglamento común de salvaguardias debió entrar en vigor en 2004. Sin embargo, los plazos fueron extendidos hasta junio de 2005 (CMC, Decisión 51/04), y posteriormente hasta junio del 2006 (CMC, Decisión 11/05).

²² Existe un debate sobre el efectivo nivel de reservas en Camisea. Sin embargo, la empresa Pluspetrol informó a los ministros de energía del Mercosur, y a los de Chile y Perú, que las reservas serían de 57 millones de metros cúbicos por día para 20 años. De esa cifra, 12 millones se destinarían a Perú, 17 millones a México y 28 millones al Cono Sur. A ello se agrega la disposición de Repsol y de Petrobras para iniciar exploraciones en los campos aledaños (Estrategia, 8 de julio del 2005).

amazónica del Perú, localizada a 600 Km. de Lima. Aunque las reservas fueron descubiertas en 1985 por la empresa Shell, no fue sino hasta el año 1999 que se activó efectivamente el proceso cuando el gobierno peruano licitó la licencia de explotación, así como el transporte y la distribución mediante concurso internacional.²³ En el año 2000, se adjudicó una licencia de explotación por 40 años al consorcio liderado por Pluspetrol Perú Corporation S.A.; la distribución y el transporte se adjudicó a su vez al consorcio Transportadora de Gas del Perú S.A. (TGP), creado para el desarrollo y operación de dicho proyecto.²⁴ ²⁵ Por su parte, en 2002, TGP S.A. seleccionó a Tractebel como operador de la compañía de distribución de gas Gas Natural de Lima y Callao (GNLC), de propiedad de Tractebel. Asimismo, Tractebel se convertirá en socio de TGP S.A. para el proyecto del transporte.

El costo del proyecto, estimado en 2.700 millones de dólares, que podría ampliarse en 2.000 millones más en una segunda etapa, ha significado flujos de inversión extranjera directa (IED) por cerca de 1.200 millones de dólares, además de recursos financieros otorgados en forma de préstamos por parte del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el BNDES (Brasil) y algunos bancos peruanos. Además de proveer de gas a Lima y Callao, las empresas se proponen exportar gas a la Costa del Pacífico de México.

Durante el segundo semestre de 2005, los Estados Partes del Mercosur y los Estados Asociados, suscribieron un Acuerdo Marco sobre Complementación Económica Regional. Dicho acuerdo busca avanzar hacia la integración de los sistemas de producción, transporte, distribución y comercialización de energéticos en los Estados Partes. De este modo los países asegurarían los suministros y minimizarían los costos de transacción del sector.

El diagnóstico energético global y regional permite augurar que el petróleo continuará siendo la principal fuente de energía en los próximos 30 años; que sus precios continuarán siendo elevados, al menos en lo que resta de la década; que el gas natural gana presencia en la matriz energética internacional y que el carbón continuará siendo otra fuente energética muy relevante, si bien será necesario acompañar estas últimas inversiones con criterios ambientales cada vez más estrictos, tal como acontece en las economías industrializadas. Una mirada a las fuentes energéticas de América del Sur detecta abundante oferta petrolera (República Bolivariana de Venezuela, Colombia y Ecuador), de gas (República Bolivariana de Venezuela, Bolivia, Perú y Argentina), de carbón (Colombia y Chile), y potencial hidroeléctrico (Brasil, Paraguay, Uruguay, Ecuador, Chile, Colombia y República Bolivariana de Venezuela). En ese contexto, no podrían entenderse las crisis energéticas experimentadas por varios países en períodos recientes, a no ser por la ausencia de mecanismos que incentiven la interconectividad de las fuentes energéticas o de otros que doten de suficiente certidumbre jurídica a las inversiones necesarias. El debate sobre el “anillo energético” que surgió en la Cumbre de Asunción permitiría abordar esta debilidad, abriendo incluso perspectivas para que el subcontinente pueda actuar como actor relevante en la escena mundial, ya no solo como proveedor de petróleo sino también de gas natural.

Es un gran desafío que enfrenta, como es natural, grandes dificultades que corresponderá ir abordando gradualmente, en tanto exista la decidida voluntad política de avanzar en esa dirección. Ello requiere consensuar ciertos principios clave en materia de eficiencia económica y del necesario marco institucional. La eficiencia económica exige apoyarse en mercados amplios,

²³ En 1998, pese a existir un contrato suscrito entre el Gobierno del Perú y el consorcio Shell-Mobil, que garantizaba el proyecto para proveer de gas natural a las regiones de Lima y Callao, este fue abandonado por las empresas que deseaban exportar gas natural a Brasil a través de territorio boliviano, además de obtener la integración vertical del proyecto (explotación, transporte y distribución). Estas empresas planificaron invertir 4.500 millones de dólares (CEPAL, 1999).

²⁴ Este consorcio cuenta con la participación de Hunt Oil Company of Peru Llc., SK Corporation y Tecpetrol del Perú S.A.C. (con el 100% de propiedad del Grupo Techint).

²⁵ Liderado por Tecgas N.V. (100% de propiedad del Grupo Techint), con la participación de Pluspetrol Resources Corporation, Hunt Oil Company, SK Corporation, Sonatrach Petroleum Corporation B.V.I. y Graña y Montero S.A. (subsidiaria de Halliburton).

unificados, competitivos y transparentes, que permitan abastecimiento oportuno al más bajo costo posible, en condiciones de elevada cobertura, seguridad y calidad del servicio, y con flexibilidad frente a las turbulencias. Para eso es fundamental que los precios reflejen la escasez relativa y que las políticas públicas diferencien nítidamente la función empresarial de otras funciones que puedan asignárseles a las empresas del sector.

El llamado “anillo energético” apunta no solo a trabajar la conjunción de esfuerzos en torno del uso del gas natural, sino también a favorecer la interconectividad entre las distintas fuentes energéticas, vale decir, fundamentalmente entre petróleo, gas natural, carbón e hidroelectricidad. El estímulo de los intercambios (*swaps*) energéticos representa un singular desafío a nivel de las tecnologías productivas, legales y financieras, así como en lo referente a la complementariedad de este “anillo” con los esfuerzos nacionales de inversión. Como es evidente, mientras mayor certidumbre jurídica se aprecie en esta iniciativa subregional, mayor será el vínculo de complementariedad que los esfuerzos nacionales tendrán con ella.

Entre los numerosos desafíos que la puesta en marcha del “anillo energético” de América del Sur deberá abordar, los más destacados son: a) Asegurar el nivel de oferta: la inclusión de Bolivia es un dato central, así como el compromiso en firme del Perú de avanzar en la iniciativa; b) Armonización de las estructuras de mercado y políticas de precios, ya que las diferencias en este punto son considerables (Kozulj, 2004); c) La coordinación de marcos regulatorios disímiles; d) el establecimiento de mecanismos de garantía que estimulen las inversiones; y e) Evaluar la presencia de actores externos, como inversionistas Chinos y asiáticos (véase CEPAL, 2005a, capítulo V).

D. Coordinación de políticas e institucionalidad

1. Coordinación macroeconómica

Uno de los problemas más importantes que ha obstaculizado el avance de la integración del cono sur de la región es la falta de coordinación de políticas económicas. El trabajo práctico en esta materia es sumamente limitado, sobre todo por la enorme variabilidad del tipo de cambio que hizo casi imposible la convergencia real a fines de los noventa e inicios de los 2000 (Machinea, 2003; Machinea y Rizenwurcel, 2004; Fanelli, 2004). Además de reiterados reconocimientos por parte de diversos foros de la integración, fue recién en 2001 cuando se determinaron metas específicas y que empezaron los trabajos del Grupo de Monitoreo Macroeconómico y Metas, GMM, que entre sus tareas tenía la de armonizar las estadísticas económicas acordadas en Florianópolis 2000.²⁶ Posteriormente, durante el primer semestre de 2003 se alcanzó el acuerdo del GMC para el tratamiento de las estadísticas fiscales de las empresas públicas de cada país; la propuesta de metodología común para el cálculo de la inflación; y, se continuó la discusión sobre la armonización de agregados monetarios. Durante 2005 el GMM, continuó el proceso de armonización de las variables macroeconómicas, detectándose divergencias a solucionar entre las estadísticas oficiales y las armonizadas (GMM, 2005).

Dado que el establecimiento de un proceso de integración profunda es un proceso de largo plazo, y que el período de elevada volatilidad ha pasado, observándose un alto grado de convergencia macroeconómica y cercanía en el ciclo de crecimiento, en los regímenes de flotación cambiaria, los países tienen el desafío y obligación de aumentar la coordinación y armonización a partir de la ratificación de las metas de Florianópolis, comprometiéndose a: disminuir los actuales niveles de inflación; mejorar los sistemas de pagos en la subregión, y sobre todo a fortalecer la institucionalidad a fin de imprimir credibilidad a los acuerdos en esta materia.

²⁶ Las metas de Florianópolis determinan tres indicadores con sus respectivos objetivos : 1) Déficit Fiscal (3% del PIB); 2) Deuda Pública (trayectoria decreciente hasta alcanzar 40% del PIB en 2010); y 3) Inflación (5% a partir del 2006).

2. Tratamiento de las Asimetrías y aspectos sociales

Las asimetrías en el Mercosur son significativas y operan en diversos ámbitos, así en tamaño, disponibilidad de recursos, políticas, capacitación de la fuerza de trabajo, dimensión del mercado, producción, competitividad y riqueza. En efecto, desde hace varias décadas la proporción que alcanzan Paraguay y Uruguay en el PIB conjunto del Mercosur es de apenas 3%. El Tratado de Asunción, definió al Mercosur como un esquema de integración profunda, sin destacar el tema de las asimetrías. La experiencia ha demostrado que ellas han influenciado el proceso, especialmente en la medida de que se iban adoptando normas de distinto tipo, de carácter común y que por tanto afectaban diferenciadamente a países que eran claramente asimétricos. Como consecuencia junto con tendencias hacia la desunión, ha existido cierta pérdida de eficacia en la formulación de normas y en las soluciones institucionales y de uso de recursos de la integración y de sus países.

En julio de 2004 la Cumbre de Iguazú hizo un llamado a las instituciones integracionistas para avanzar rápidamente en el tema de las asimetrías, por haberse convertido en un obstáculo importante en contra de la profundización de la integración. En diciembre de 2004, el CMC dictó la Decisión 45/04 que creó el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), el mismo que se destinará a financiar cuatro programas: 1) La promoción de la convergencia estructural; 2) El desarrollo de la competitividad; 3) La promoción de la cohesión social, en particular de las economías menores y regiones menos desarrolladas; y 4) Apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración.

Durante 2005, los países discutieron y aprobaron mayores detalles sobre la conformación del FOCEM (Decisión 18/05), así como su reglamentación (Decisión 19/05), destinando un monto de cien millones²⁷ de dólares para el desarrollo de los cuatro programas. La distribución de los recursos se hará de acuerdo a los proyectos presentados, en la siguiente proporción: Proyectos presentados por: - Paraguay (48%), - Uruguay (32%), - Argentina (10%), y Brasil (10%), previéndose la plena vigencia del Fondo una vez que los países incorporen las Decisiones pertinentes a sus ordenamientos jurídicos nacionales.

3. Aspectos Institucionales

Durante el bienio 2003-2004, el GMC elaboró el programa de trabajo del grupo hasta 2006, considerando las propuestas ya presentadas en el documento Objetivo 2006 (CEPAL, 2004). Adicionalmente se plantearon varios temas, como el Parlamento del Mercosur; regímenes especiales de importación; zonas francas; promoción de inversiones en subregión. Además Argentina, teniendo en cuenta el tema de las asimetrías, propuso establecer programas para el desarrollo regional y que la formulación de programas de desarrollo se haga desde una perspectiva regional. Los plazos previstos para el cumplimiento de las metas del Programa de Trabajo llegaban hasta 2006.²⁸ En diciembre de 2005, durante la XXIX Cumbre Presidencial se constató que el cumplimiento del programa de trabajo era aceptable, pero inferior al esperado, por lo que los Presidentes se comprometieron a renovar esfuerzos para el cumplimiento de los objetivos trazados.

Los Presidentes puso la fecha para la conformación del Parlamento Común del Mercosur, el mismo que debería estar funcionando a más tardar a fines de 2006, con 18 representantes elegidos por voto universal en cada país. En una etapa posterior, y a partir de 2011, los legisladores del Mercosur serán elegidos en forma proporcional.

²⁷ De este total, Argentina aportará 27%, Brasil 70%, Paraguay 1% y Uruguay 2%. Estos montos fueron obtenidos de la media histórica de las participaciones del PIB en la subregión.

²⁸ La Decisión 51/04 prorrogó una serie de plazos hacia junio-diciembre de 2005.

E. Las relaciones externas del Mercosur

En el periodo 2004-2005 las actividades del Mercosur en sus relaciones externas fueron sumamente activas y entregaron importantes resultados. Aquellas que mostraron un mayor avance fueron las sostenidas con la Comunidad Andina de Naciones, a la vez que las mantenidas con la Unión Europea (UE) sufrieron nuevos retrasos, ya que no pudieron cerrarse en 2004 como era lo previsto. A diciembre de 2005, el porcentaje de exportaciones sujetas a acuerdos de libre comercio para el grupo fue de 24,6%, concentrado en acuerdos suscritos con países del sur del continente. Si, MERCOSUR alcanzara a concluir las negociación comerciales con la UE, el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), los países de la CARICOM, y México, además de los acuerdos bilaterales ya suscritos, habría obtenido preferencias arancelarias para un 25% adicional de las exportaciones totales (véase el cuadro 12).

Cuadro 12
MERCOSUR: RELACIONES EXTERNAS
(Hasta diciembre de 2005)

Acuerdos suscritos (preferencias arancelarias concedidas) ^a (porcentaje de exportaciones totales)	Negociando acuerdo de libre comercio o de asociación (porcentaje de exportaciones totales (proyectadas))	Acuerdos comerciales parciales (con cobertura reducida)	Otro tipo de acuerdos
Mercosur-Chile (Acuerdo de Complementación Económica (ACE 35-1996)) Mercosur-Bolivia (ACE 36-1996) Mercosur-Perú (ACE 58-2003) Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela (Rep. Bolivariana de) (ACE 59-2004) Uruguay-México (TLC-2004)	24,6% Mercosur-Unión Europea (negociaciones relanzadas) Mercosur – Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) (Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Arabia Saudita, Omán, Qatar y Kuwait) Mercosur-CARICOM ^b Brasil-Marruecos ^b Brasil-Egipto ^b Mercosur-México ^b Mercosur – Israel Mercosur – Pakistán	24,9% Mercosur-India —(2004) Cubre 450 productos— Mercosur-Unión Aduanera de África del Sur (SACU) ^c (2004) Todos los países poseen acuerdos con preferencias parciales con Cuba en el marco de la ALADI	Mercosur-Unión Europea —Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC) (1999)— Mercosur-Egipto —Acuerdo Marco (2004)— Brasil-India-Sudáfrica —Acuerdo de Cooperación (2004)— Comunidad Sudamericana de Naciones (Mecanismo de Diálogo Político-2004) Mercosur-China (Acuerdos de Cooperación 2004) Mercosur – CCG (Acuerdo de Cooperación Económica), mayo 2005 Mercosur – India (Acuerdo Marco de Cooperación) julio 2005

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI), la Secretaría del Mercosur y estadísticas comerciales de Naciones Unidas (COMTRADE).

^a Incluye preferencias intrarregionales. ^b Las negociaciones se iniciaron durante 2005. ^c La Unión Aduanera de África del Sur (SACU) está conformada por África del Sur, Bostwana, Lesoto, Namibia y Swazilandia.

1. Comunidad Andina (CAN)²⁹

Culminando largas y complejas negociaciones, el 30 de abril de 2004 fue firmado el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Mercosur y Colombia, Ecuador y Venezuela. Unido a los suscritos por esta agrupación con Bolivia, en 1996 y con Perú en 2003, da nacimiento a la integración del sur de América Latina. La nueva agrupación representa un mercado de 372 millones de personas, con un PIB de cerca de 1.183 billones de dólares. En diciembre de 2004 se depositaron en Montevideo, en la sede de la ALADI, los instrumentos que permiten entrar en vigor al Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No 59, actualmente ya en vigencia, que protocoliza el mencionado TLC. Unido a los ACE 36 (Mercosur-Bolivia) y 58 (Mercosur-Perú). La finalidad de estos acuerdos es alcanzar la integración económica y física, incluso la libre

²⁹ En la Cumbre de Ouro Preto, en diciembre de 2004, el Mercosur aceptó como países asociados a Ecuador, Colombia y Venezuela (Decisiones 42 a 44/04 de la CMC). Previamente, en julio de ese año, mediante la Decisión 21/04, de la CMC, se institucionalizó el diálogo político CAN-Mercosur, al que se invita a Chile (SM, 2004d).

circulación bienes y servicios y basará en convenir y aplicar políticas comunes ante organismos Multilaterales, de una activa convergencia comercial y económica de los dos esquemas, CAN y Mercosur. Dispone de un programa de liberación progresivo y automático que permitió que la liberalización de un 80% del universo arancelario. La desgravación total tomará, en general, plazos de 10 años para los países de la CAN, Paraguay y Uruguay, y de 6 para Argentina y Brasil. Los productos que constituyen el 20% restante, considerados “sensibles”, se liberarán en plazos de hasta 15 años, por lo que la liberalización definitiva sería alcanzada hacia el año 2018. Expresamente existe la prohibición de imponer restricciones no arancelarias. El Mercosur incluyó entre estos productos a los textiles y el papel, mientras Ecuador, Colombia y Venezuela, los agrícolas, como el trigo y la soya, y automóviles. Hay cláusulas en favor de los países menores, que consideran mayores plazos de desgravación. También se consideran la posibilidad de utilizar salvaguardias no automáticas en caso de grandes incrementos de las importaciones que ellos realicen desde Argentina y Brasil y quedó excluida de las preferencias la zona franca de Manaus. Están aún pendientes los temas sobre propiedad intelectual, inversiones y compras gubernamentales y algunas cláusulas tienen disposiciones evolutivas (ALADI, 2005; INTAL, 2004a;³⁰ ALADI 2004:ACE 58; ALADI 2004:ACE 59).

En La Reunión Presidencial del Cusco, en diciembre de 2004, se conformó la Comunidad Sudamericana de Naciones mediante una Declaración que suscriben las primeras autoridades de los países de la CAN y el Mercosur y donde además participaron los Presidentes de Chile, Guyana y Surinam. (véase el recuadro 4 más adelante).

2. Unión Europea (UE)

La negociación con la UE es la más amplia entre las que lleva adelante el Mercosur. Se basa en el Acuerdo Interregional de Cooperación suscrito en 1999 y deberá considerar numerosas materias, entre las que se encuentran incluso las referidas a ciencia y tecnología. Persiguen llegar a convenir un acuerdo de asociación y hasta el presente se han realizado más de 10 rondas de negociación. Las negociaciones entre los dos grupos para alcanzar un acuerdo de asociación no han resultado fáciles. Durante varias jornadas de negociación sin alcanzar acuerdo, ha quedado claro que uno de los impedimentos mayores, a juicio de la UE, ha sido la falta de perfeccionamiento de los mecanismos de integración del Mercosur, tanto aquellos que tratan de compensar las asimetrías existentes como los que contribuyen a dificultar la libre circulación de mercancías en el grupo, afectando sus posibilidades de exportación de productos industriales. La UE consideró insuficiente la oferta del Mercosur en materia de servicios, compras gubernamentales y bienes industriales. De otra parte, el Mercosur ha insistido en que el proteccionismo agropecuario de la UE impide a las partes alcanzar equilibrios mutuamente ventajosos. Pese al manifiesto interés de que el acuerdo se suscribiera en 2004 e iniciara su vigencia en 2005 (INTAL, 2004b), a fines de octubre de 2004, se suspendieron las negociaciones. Durante el segundo semestre de 2005, en el mes de noviembre, los negociadores de ambas partes acordaron reiniciar las negociaciones, intensificando los contactos que posibiliten un nuevo intercambio de propuestas que permitan avances sustanciales para la conclusión de las negociaciones.

3. Otros países

Dentro de América Latina y El Caribe, se destaca por una parte el Acuerdo de Libre Comercio alcanzado entre Uruguay y México,³¹ el mismo que libera casi todo el universo

³⁰ Véase Carta Mensual N° 96, julio de 2004.

³¹ Este Acuerdo Incorpora además los temas de: servicios, inversiones y propiedad intelectual. En el futuro contará con cláusulas relativas a compras gubernamentales y servicios financieros. El TLC fue ratificado por Uruguay en mayo de 2004 y entró en vigor en el mes de julio (INTAL, 2004a — Carta Mensual N° 97, agosto de 2004)

arancelario del comercio bilateral entre ambos países, aunque con sendas listas de productos sensibles. Por otra parte, el CMC del Mercosur aceptó la solicitud mexicana para ser admitido como país asociado, lo que dio lugar a una primera reunión de negociaciones en mayo de 2005.

En Beijing, en junio de 2004 tuvo lugar un encuentro entre Mercosur y las autoridades de China. Durante 2005 se realizaron a su vez varios encuentros en los que reiteradamente se acordaron mecanismos para intensificar el comercio recíproco. Existe la impresión de que es alto el grado de complementariedad entre estos países. Se estima que el Mercosur está en posibilidad de suplir los requerimientos alimenticios de una importante fracción de la población china³² y también ser importante abastecedor de varios productos, entre ellos acero, cobre, gas natural y uranio enriquecido para fines energéticos.

En junio de 2003 el Mercosur suscribió un Acuerdo Marco orientado a crear una zona de libre comercio de bienes con la India. Este acuerdo más tarde se ampliaría a los servicios. Posteriormente, en enero de 2004 se firmó un Acuerdo de Comercio Preferencial, que considera 450 productos y que dispone de tres anexos relativos a las normas de origen, las medidas de salvaguardia y la solución de diferencias. Por su parte, el Brasil suscribió, en 2004, con la India y Sudáfrica un acuerdo destinado a formar un bloque trilateral con el fin de participar en las negociaciones comerciales que se desarrollan en el marco de la OMC, en las cuales defienden los intereses de los países en desarrollo.

Con los países de África han sido frecuentes los contactos y negociaciones. Así, mediante la Decisión 16/04, el CMC autorizó la firma de un Acuerdo Marco con Egipto con el fin de llegar a constituir una zona de libre comercio, que considere una etapa inicial con un acuerdo comercial de preferencias fijas (INTAL, 2004a).³³ En diciembre de 2004 a su vez, concluyeron las negociaciones con la Comunidad de Desarrollo de África Austral (SACU)³⁴ con la suscripción de un acuerdo de preferencias arancelarias fijas, que considera 950 productos (INTAL, 2004b). Otros contactos se han desarrollado por Brasil con Marruecos, con quien se fortalecieron relaciones comerciales en 2005, con motivo de la Primera Cumbre Sudamérica – Países Árabes realizada en Brasil en mayo de 2005. En dicha Cumbre además, los países del Mercosur suscribieron un Acuerdo de Cooperación Económica con los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). Posteriormente, en diciembre, Mercosur suscribió con Israel un Acuerdo Marco de Cooperación.

Finalmente, se indica que se han establecido contactos con diversos países. Con Rusia se ha expresado el interés mutuo de iniciar actividades de cooperación, en una primera instancia de carácter político. Con Japón se realizó la VI Ronda de Negociaciones durante junio de 2004, en Tokio. Se ha pactado la realización de negociaciones con Canadá. Al interior de la región, tanto los países del Mercado Común Centroamericano, como los del Mercado Común del Caribe (CARICOM), han manifestado interés en profundizar sus relaciones comerciales con el Mercosur. Es probable que en 2006, comiencen negociación con algunos de estos países u agrupaciones. De momento, medios de prensa internacional anunciaron el inicio de conversaciones entre los países del Mercosur y el CCG para avanzar a un acuerdo de libre comercio. De igual modo, Israel y Pakistán solicitaron a mediados de 2005 al Mercosur de visto bueno al inicio de negociaciones para alcanzar acuerdos comerciales de preferencias arancelarias (bilaterals.org, 2005).

³² Aunque actualmente la exportación de la agrupación constituye no más allá de un 2% de la importación china de esos productos, en una visión de largo plazo que incorpora la actual tendencia de la demanda China por productos de la subregión, permite postular que hasta mediados de este siglo, China podría convertirse en el socio más importante del Mercosur.

³³ Véase Carta Mensual No 96, julio de 2004.

³⁴ La SACU está conformada por África del Sur, Bostwana, Lesoto, Namibia, y Swazilandia.

III. Comunidad Andina de Naciones

A. Evolución del comercio intrasubregional

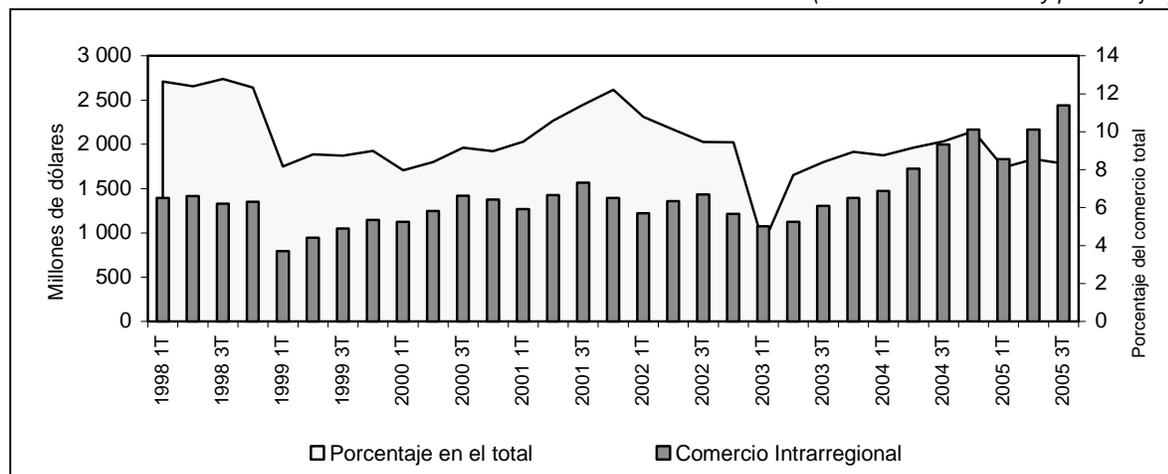
El comercio entre los cinco países de la Comunidad Andina en 2004 y 2005, superó todos los pronósticos y expectativas de los países miembros al marcar dos de los registros históricos³⁵ más elevados de los últimos veinte años, con un crecimiento promedio de 36% (50,3% y 22,3%, en 2004 y 2005, respectivamente), habiendo superado las exportaciones intrasubregionales los 7.000 y 9.000 millones de dólares. Para encontrar una tasa de crecimiento similar a la alcanzada en 2004 hay que remontarse hasta 1979, cuando se alcanzó un crecimiento del 56,4%. La recuperación habría arrancado en el primer trimestre del año 2003, con las mayores alzas durante el tercero y cuarto trimestres del 2004 (véase el gráfico 7).

Por países, se destaca la rápida recuperación del flujo de exportaciones entre Colombia y Venezuela,³⁶ así como el restablecimiento de las exportaciones de Ecuador, deprimidas durante 2004, especialmente hacia Colombia y Perú. Se diferencian los casos de Bolivia y Venezuela, con exportaciones menos dinámicas hacia la subregión (SGCAN, 2005h).

³⁵ En octubre de 2004, la Secretaría General de la Comunidad Andina, con base en la información estadística oficial de los países, proyectó una tasa de crecimiento del 28%, ubicando la posible cifra récord del año 2004 en US\$ 6.283 millones de dólares. Revisadas las nuevas estadísticas oficiales de los países y su comercio con los países de la subregión, se pudo determinar un aumento del 60% al ubicarse el comercio en US\$ 7.361 millones. En 2005, este máximo se superaría alcanzándose poco más de US\$ 9.000 millones de dólares.

³⁶ Durante el bienio 2004-2005, Venezuela volvió a ser el segundo destino más importante de las exportaciones colombianas después de los Estados Unidos (DANE, 2005 y Proexport, 2005).

Gráfico 7

COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO INTRAGRUPPO TRIMESTRAL, 1998-2005*(En millones de dólares y porcentajes)*

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

Dado el mejor momento para el sector exportador intrasubregional, el coeficiente del comercio intragrupo en las exportaciones totales en 2005 se ubicó en 8,5%, muy por debajo de su nivel más alto en 1998, cuando fue de 13,6%. La mayor alza según este indicador fue la alcanzada por Colombia, que a su vez dentro de la subregión en 2005 se erigió como el país con mayor penetración exportadora, ya que del total de las exportaciones intracomunitarias, el 47,3% habría tenido por origen dicho país (véase el cuadro 13).

Cuadro 13

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN): MATRIZ DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DEL COMERCIO INTRASUBREGIONAL, 2005^a*(En millones de dólares y porcentajes)*

2005	Millones de dólares						Porcentajes						Coeficiente "intra" ^{ab}
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	CAN	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	CAN	
Bolivia		179	3	128	159	468	2,0	0,0	1,4	1,8	5,2	18,2	
Colombia	51		1 370	728	2 130	4 279	0,6	15,1	8,0	23,5	47,3	19,4	
Ecuador	6	359		889	98	1 353	0,1	4,0		9,8	1,1	14,9	13,7
Perú	152	355	295		277	1 079	1,7	3,9	3,3		3,1	11,9	6,3
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	6	1 042	306	522		1 877	0,1	11,5	3,4	5,8		20,7	3,4
CAN	214	1 936	1 974	2 267	2 665	9 056	2,4	21,4	21,8	25,0	29,4	100,0	8,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Comunidad Andina.

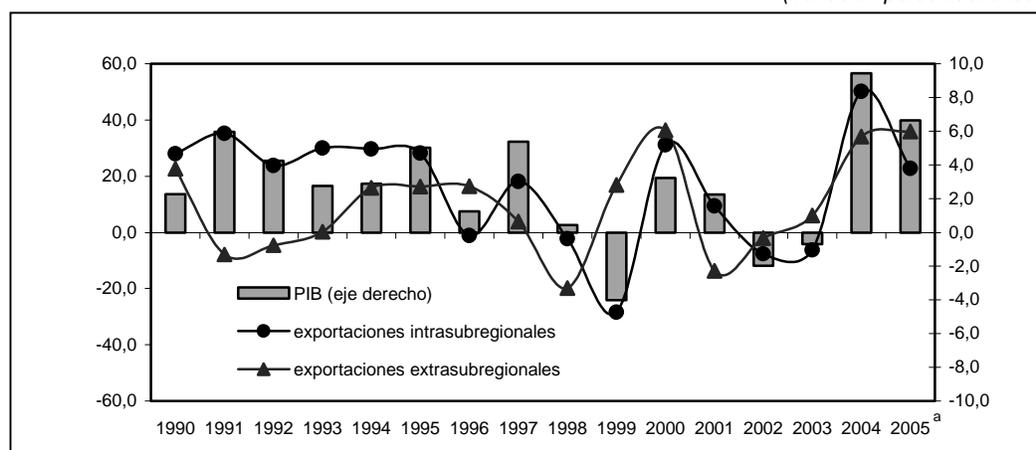
^a Estimaciones preliminares.^b El coeficiente del comercio intrarregional se define como la proporción de la suma de las exportaciones intragrupo en las exportaciones totales del grupo.

Durante el bienio 2004-2005, el crecimiento del PIB subregional aumentó a un ritmo cercano al 8% (véase el gráfico 8), especialmente por el repunte de la actividad en la República Bolivariana de Venezuela, cuyo PIB retomó la senda del crecimiento con una espectacular variación económica del 18% y 10% en 2004 y 2005, respectivamente, dejando atrás la fuerte baja de 2003 cuando la actividad se paralizó hasta retroceder a terreno negativo (9,7%). Ese notable estímulo de la demanda interna en Venezuela, favoreció el crecimiento de las exportaciones de todos los demás países de la subregión. En diciembre de 2004, la Comisión de Administración de Divisas de Venezuela, emitió una nueva providencia sobre importaciones que reduce la exigencia de solicitud de autorización para la adquisición de divisas³⁷. Los importadores pueden solicitar dicha autorización previa la nacionalización y no del embarque como estaba contemplado. Esta decisión contribuyó a simplificar y optimizar el proceso de las importaciones durante 2005,³⁸ especialmente desde Colombia.

Uno de los hechos más salientes del comportamiento del comercio intrasubregional durante 2004 y 2005, ha sido la pronta recuperación del eje de comercio colombo-venezolano, que al igual que el comercio intrasubregional global, superó todas las pronósticos de especialistas y agencias gubernamentales, al ubicarse en torno a los US\$ 2.900 millones³⁹ de dólares, esto es aproximadamente la tercera parte del total de las exportaciones intracomunitarias. Aproximadamente el 80% del comercio binacional entre Colombia y Venezuela estuvo comprendido por productos manufacturados de un alto valor agregado y gran diversificación —vehículos, autopartes, industria química y farmacéutica, artículos para el hogar, oficinas, hoteles y hospitales, textiles, plásticos, caucho— En conjunto los productos de este grupo experimentaron aumentos superiores al 120% y 54% en el comercio desde Colombia hacia Venezuela en 2004, y 2005, respectivamente (véase DANE, 2005).

Gráfico 8
COMUNIDAD ANDINA: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO Y LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRASUBREGIONALES, 1990-2005

(Variación porcentual anual)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a Cifras preliminares.

³⁷ Los importadores pudieron solicitar la autorización para la adquisición de divisas sin esperar al desembarque, como estaban obligados a operar previamente.

³⁸ Gaceta Oficial N° 38.069 del 19 de noviembre de 2004.

³⁹ En enero de 2005, las autoridades de la Comunidad Andina estimaron su valor para 2004 en una cifra próxima a los US\$ 2.200 millones de dólares (Comunidad Andina, 2005). Esta estimación se vio superada ya que el comercio bilateral entre Colombia y Venezuela fue de US\$ 2.645 millones en 2004, habiendo superado la barrera de los US\$ 3.000 millones en 2005 (véase el cuadro 7).

Un análisis de los flujos comerciales intrasubregionales según su estructura y dinamismo en el tiempo permite observar al menos cinco características destacadas: 1) La intensidad comercial al interior de la subregión es mucho más elevada que con los países de fuera de ella, e incluso más elevada que en el comercio con la Unión Europea y los Estados Unidos; 2) El peso de las manufacturas en el comercio intrasubregional ha aumentado en forma notable, siendo significativamente más alto que en el comercio con terceros mercados; 3) A nivel subregional, entre 1990-1995 y 2002, el porcentaje de manufacturas con alto valor agregado ha aumentado al punto de llegar a significar cerca del 60% del comercio total de manufacturas, con una mayor significación para los casos de Colombia y Perú, con Bolivia con proporciones más bajas; 4) Los mercados de la subregión han servido de plataforma para productos de los países, que una vez posicionados en el mercado ampliado, consiguen ampliar su capacidad exportadora hacia terceros mercados;⁴⁰ y 5) Las relaciones de comercio intraindustrial en el comercio intrasubregional están aumentando, dando lugar en algunos casos a niveles más elevados de complementariedad (SGCAN, 2004d).

B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común

En la CAN, la función jurisdiccional recae en el Tribunal Andino de Justicia, organismo colegiado creado por un tratado suscrito por los países miembros en 1979, y en plena operatividad desde enero de 1984.⁴¹ Las acciones sujetas a su competencia son básicamente: a) las acciones de nulidad de las decisiones de la comisión y de la Secretaría General cuando estas violen normas del ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina; b) las de incumplimiento de las obligaciones derivadas del sistema de normas comunitario. La denuncia puede realizarla un país miembro o la propia Secretaría General de la Comunidad (SGCAN), siempre que se haya cumplido con el procedimiento precontencioso⁴² —encargado a la Secretaría General en el acuerdo—; y c) la interpretación prejudicial, en virtud de la cual los jueces nacionales que conozcan un proceso al que se deba aplicar la normativa comunitaria andina deben obligatoriamente solicitar al Tribunal Andino de Justicia una interpretación en cuanto al alcance de dichas normas.

El ordenamiento jurídico de la CAN, a diferencia del equivalente en el Mercosur, está tutelado bajo el principio de la supranacionalidad, lo que implica su aplicación en todos los países miembros, y su primacía sobre la ley nacional en caso de conflicto. De modo que, dispuesta una norma, esta se estima inmediatamente incorporada al ordenamiento jurídico de cada país, a menos que en su texto se disponga que se requiere su incorporación al derecho interno. No obstante, a juicio de la Secretaría General de la CAN, “no deja de ser preocupante el incumplimiento de los países miembros al Ordenamiento Jurídico” (SGCAN, 2004d). Entre 1995 y junio del 2005, los casos sobre incumplimientos suman 172, de los cuales 135 (el 78,4%) han sido subsanados, y treinta y siete (37) casos —el 21,5%— quedaban aún pendientes de solución. Los países más reclamados por este concepto son República Bolivariana de Venezuela y Ecuador, que a su vez son

⁴⁰ Examinados un conjunto de productos que en el período 1993-98 tuvieron como principal destino de exportación la subregión, y que durante 2002 se exportaron al menos en un 25% a terceros mercados, se encontró que su tasa de crecimiento anual en la etapa posterior a su posicionamiento al interior de los países de la CAN, fue mucho más elevada en terceros mercados (véase SGCAN 2004).

⁴¹ El proceso de ratificación del Tratado que creaba el Tribunal concluyó cuatro años después, por lo que entró en vigor en mayo de 1983, pero inició sus actividades el 2 de enero de 1984. Tiene su sede en Quito (Ecuador), y está conformado por cinco magistrados, uno por cada país miembro, designados por períodos de seis años, pudiendo ser reelegidos una sola vez.

⁴² Según lo establecido por la Decisión 425, la Secretaría General de la CAN, de oficio o a petición de un país, realizará las investigaciones tendientes a determinar si hubo o no incumplimiento, por medio de la emisión de un dictamen motivado; las observaciones del caso deben ser notificadas al país miembro que estaría en situación de incumplimiento.

los países con mayor número de casos pendientes de cumplimiento (13 y 12, respectivamente) (véase el cuadro 14).

Cuadro 14
COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN): ACCIONES DE INCUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA COMUNITARIA

(1995-13 de julio del 2005)

País	Fases del procedimiento en que se ha subsanado el incumplimiento			Pendientes de cumplimiento			Total de casos
	Después del dictamen y antes de la acción judicial	Durante el proceso judicial	Después de la sentencia	Sin sentencia	Con sentencia	Total incumplimientos vigentes (porcentaje total)	
Bolivia	6	2	1	2	0	2 (18,2%)	11
Colombia	17	7	4	2	4	6 (17,6%)	34
Ecuador	14	8	13	5	7	12 (25,5%)	47
Perú	19	6	8	1	3	4 (8,3%)	36
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	11	12	7	3	11	14 (21,5%)	44
Subtotal	67	35	33	12	25	37 (21,5%)	172
Total	135 (78,4%)			37 (21,5%)			172

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 35 años de integración económica y comercial. Un balance para los países andinos, mayo, 2004; "Solución de controversias derivadas de incumplimientos en la Comunidad Andina", 2004 e "Informe de la Secretaría General sobre cumplimiento de los compromisos y mecanismos de solución de controversias", 15 de marzo de 2005 y 13 de julio de 2005 (SGCAN, 2005a y 2005c).

Durante el período 1997-2005 se emitieron 486 dictámenes, de los que aproximadamente el 22% fueron reclamaciones impulsadas de oficio por la SGCAN.^{43 44} Colombia y Perú aparecen como los países que más utilizaron el mecanismo, siendo Bolivia el que menos reclamos presentó (véase el cuadro 15). A su vez, en la categoría de reclamados, después de la propia SGCAN, Colombia, Ecuador y Venezuela aparecen como los países más requeridos.

Cuadro15
COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN): RESOLUCIONES MOTIVADAS, 1997-2005

Reclamante / Reclamado	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	SGCAN	Total
Bolivia		5	1	4	2	5	17
Colombia	1		12	10	17	78	118
Ecuador	0	12		2	4	62	80
Perú	8	20	13		11	58	110
Venezuela (Rep. Bolivariana de)		9	4	2		30	45
SGCAN	7	25	34	25	18		109
Total CAN	16	71	64	42	54	233	480

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Analizando las resoluciones del trienio 2003-2005, los tres países más activos en usar el mecanismo de consultas establecido fueron Colombia (32), Perú (31) y Ecuador (29), cuyas consultas representan en conjunto el 76% de todas las realizadas durante el período. Si se

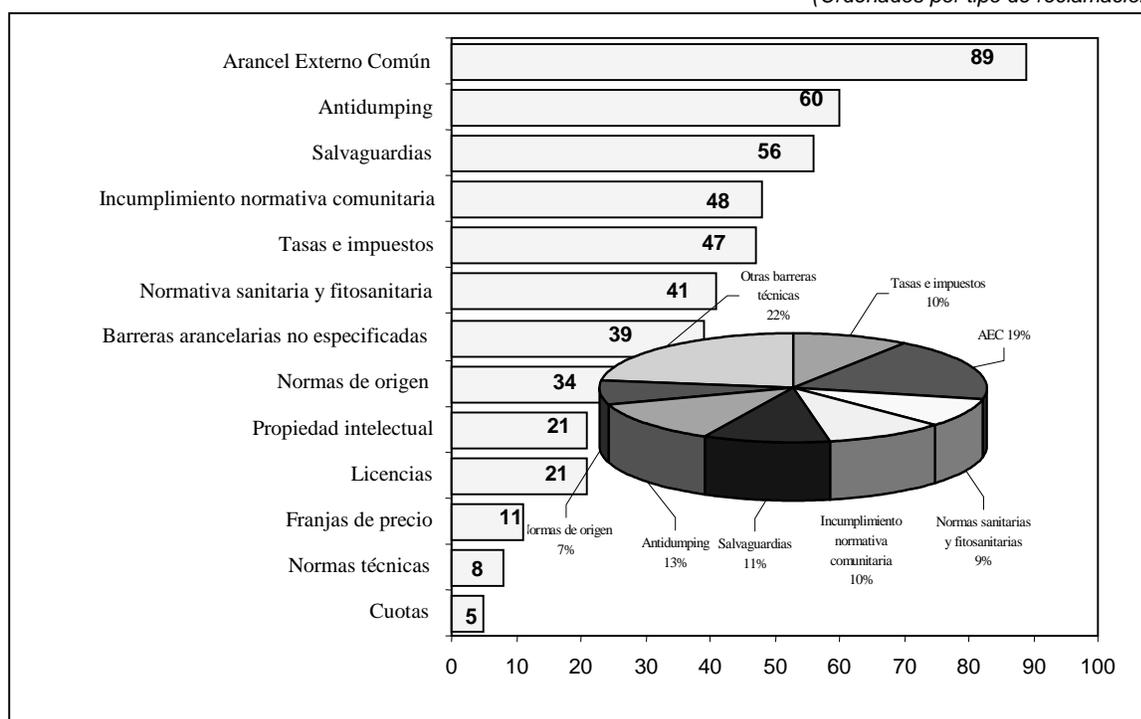
⁴³ Al igual que en el Mercosur, en el que se revisaron las consultas prejudiciales, en la Comunidad Andina se revisaron los dictámenes motivados por dicho proceso entre los años 2000 y 2004.

⁴⁴ Muchas de estas resoluciones tienen su motivación en intereses de particulares o empresas de los respectivos países.

consideran los países reclamados, Colombia fue el país más requerido con un 13% del total (16 reclamaciones), seguido por Ecuador con un 12% (14 reclamos) y mucho más atrás Perú y la República Bolivariana de Venezuela con un 6% (7 reclamaciones cada uno). La SGCAN es la entidad más reclamada con el 62%, equivalente a 75 casos; sin embargo, 30 de estos corresponden a apelaciones por fallos anteriores de la Secretaría General y no a nuevas consultas o solicitudes. El saldo componente de estos requerimientos, en tanto, se desglosa en solicitudes de prórroga, de autorización o información sobre la aplicación de determinadas medidas correctivas, o medidas destinadas a proteger el mercado interno de cada país.

En cuanto a los acuerdos o normativas que se alegan como vulnerados, durante el período 1997-2005, las consultas referidas a violación del Arancel Externo Común (AEC) aparecen como las más frecuentes, con 89 reclamaciones y el 19% del total. Le siguen casos sobre *Antidumping*, Salvaguardas e Incumplimiento de la normativa comunitaria con 13%, 12% y 10% del total, respectivamente. La agregación de estos cuatro tipos de medidas equivale al 54% de todas las resoluciones dictadas por la SGCAN durante el período 1997-2005 (véase el gráfico 9). Al analizar un período más reciente, —el trienio 2003-2005—, los principales motivos de reclamaciones en el ámbito prejudicial se concentran en las salvaguardas (24,6%) con 34 dictámenes; el AEC (18,8%) con 26 dictámenes; y *antidumping* y normativa sanitaria y fitosanitaria (con 9,4%, respectivamente) con 13 dictámenes en cada caso. Los cuatro tipos de reclamaciones alcanzan 62,3% del total de las consultas del período.

Gráfico 9
COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN): DICTÁMENES MOTIVADOS DE LA SECRETARÍA GENERAL, 1997-2005
(Ordenados por tipo de reclamación)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2005

Los sectores económicos sobre los que recaen las reclamaciones en el período 2003-2005 son el sector agrícola y productos relacionados —carnes, papas, frutas, oleaginosas, algodón, arroz, aceites vegetales, mantecas y leche en polvo, entre otros— con 47 reclamaciones que representan el

43.8%, y el sector manufacturero con un 49% y 59 reclamaciones. El resto de reclamaciones se refieren a medidas transversales que cubren todo el universo. Las medidas más recusadas cuando se trata de productos agroindustriales —aceites refinados, conservas, manteca vegetal, productos lácteos, aceites vegetales, entre otros— son la aplicación de salvaguardias, las medidas fitosanitarias y la no aplicación o postergación del AEC. En tanto, cuando se trata de productos manufacturados —plaguicidas, guarniciones para frenos, fármacos, purificadores de agua, cocinas y extintores, calzado, textiles, vehículos y otros—, la gama de medidas recusadas es mayor, destacándose la aplicación de salvaguardias, la infracción al cumplimiento de las normas de origen, la postergación en la aplicación del AEC y el uso de licencias a la importación, como las más frecuentes.

C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera

1. El arancel externo común (AEC)

Pese a existir ya un nuevo AEC, definido en la Decisión 535, de octubre de 2002, y de haberse dado los países un plazo hasta el 1 de enero de 2004 para definir la vigencia de un listado definitivo de productos, en la práctica, la aplicación de la Decisión 535 está suspendida, al menos hasta el 1 de enero de 2006, y hasta cuando la Comisión de la Comunidad Andina así lo determiné, período en el que Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela continuarán aplicando el antiguo AEC definido por la Decisión 370, 371, y aquellas complementarias que modificaron las listas para adecuarlas a los cambios de la nomenclatura andina (NANDINA) (SGCAN, 2005g). Perú por su parte siguió aplicando su arancel nacional, en virtud de que desde el 25 de agosto de 1996, dicho país suspendió su participación en el programa de liberalización para la aplicación del AEC.

La Decisión 626, adoptada por la Comisión del Acuerdo en noviembre de 2005, introdujo la sexta postergación de la fecha de entrada en vigor del AEC, definido en la Decisión 535 (véase el cuadro 16). Esta Decisión, al igual que las anteriores, encomienda al Grupo *Ad Hoc* de Alto Nivel en materia de política arancelaria, a continuar con los trabajos técnicos que permitan desarrollar los elementos de la política arancelaria común de la Comunidad Andina, tomando en cuenta algunos elementos generales consagrados en el Anexo III de dicha norma comunitaria. A saber: a) la cobertura plena, esto es la incorporación de los cinco países andinos al AEC; b) la determinación de criterios de convergencia hacia un arancel más común, con reglas que orienten cómo llevar a cabo su aplicación; c) la aplicación de criterios de flexibilidad tanto en la definición del arancel de partida como en las normas para el manejo de la convergencia; d) transparencia, entendida como la notificación de los aranceles aplicados a cada momento; e) la incorporación de niveles iniciales de desgravación para negociaciones con terceros países en caso de no haberse completado el proceso; y f) la decisión final de la fecha de entrada en vigencia. A ese respecto, la Decisión 580 y anteriores contemplaban consideraciones sobre criterios similares. Adicionalmente, la Comisión determinó que la Política Arancelaria Común (PAC), encargada al Grupo *Ad Hoc* de Alto Nivel, determine también niveles arancelarios de partida, consideraciones de dispersión arancelaria, movimientos arancelarios, y la definición de los elementos que conformarán el proceso de convergencia (Decisión 626, Gaceta Judicial Acuerdo de Cartagena N° 1.270)

Tanto la Declaración de Quirama como el Consejo Presidencial Andino en sus actuaciones han destacado la necesidad de armonizar el régimen aduanero y disponer de un régimen único, para lo cual la Comisión de la Comunidad aprobó entre junio de 2003 y diciembre de 2005, un sinnúmero de Decisiones relativas al AEC, con aspectos normativos relativos al mercado ampliado, la integración física y la facilitación de comercio, la fiscalidad y la convergencia.⁴⁵

⁴⁵ Para tener una visión particular de documentos concretos se sugiere revisar el sitio oficial de la SGCAN, en su sección Centro de Documentación (<http://www.comunidadandina.org/>).

Cuadro 16

EVOLUCIÓN DE ARANCEL EXTERNO COMÚN EN LA COMUNIDAD ANDINA, 1996-2005

Nº. de Decisiones	Fecha	Asunto	AEC estará vigente desde
321	25-08-1996	Se suspende el Programa de Liberalización y AEC para el Perú	Hasta el 31 de diciembre de 1993
324	25-08-1992	Se determina la estructura del AEC (5, 10, 15 y 20 por 100)	AEC se definirá más tardar 31 de diciembre 1993
335	4-03-1993	Se proyecta tener el AEC en un solo cuerpo común	31 de diciembre de 1993
350	17-12-1993	Modificación de la Decisión 335	30 de abril de 1994 (primera postergación)
353	4-03-1994	Reincorporación parcial del Perú a la ZLC	A partir del 31 de diciembre de 1994
357	21-04-1994	Modificación de la Decisión 350	30 de junio de 1994 (segunda postergación)
370	26-11-1994	Se define el AEC	A más tardar el 31 de enero de 1995
377	19-06-1996	Participación plena del Perú en la ZLC	Deberá definirse antes del 31- 01-1996
396	17-09-1996	Se cambian listas de AEC	En plena vigencia
414, 415	31-07-1997	Perfeccionamiento de la Integración / Normas para corregir distorsiones arancelarias con Perú	En plena vigencia
465	25-05-1999	Nuevo cambio de listas del AEC	En plena vigencia
535	14-10-2002	Aprobación del nuevo AEC	1 de enero de 2004
563	1-07-2003	Codificación Acuerdo de Cartagena	Se autoriza a la Comisión fijar plazos para la plena vigencia del AEC (Capítulo VIII; Art. 81)
569	12-12-2003	Modificación Decisión 535	1 de marzo de 2004 (primera postergación)
577	28-02-2004	Modificación Decisiones 535 y 569	10 de mayo de 2004 (segunda postergación)
580	4-05-2004	Modificación Decisiones 535, 569 y 577	10 de mayo de 2005 (tercera postergación)
612	6-05-2005	Modificación Decisión 580	20 de mayo de 2005 (cuarta postergación)
620	15-07-2005	Modificación Decisiones 535 y 580	2 de diciembre de 2005 (quinta postergación)
626	29-11-2005	Modificación Decisiones 535, 580 y 620	31 de enero de 2006 (sexta postergación)

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de la Comunidad Andina. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, varios números (114, 145, 151, 166,182, 283, 284, 854, 1021, 1039, 1063, 1194, 1221 y 1270).

Es de esperar que en 2006, los países alcancen el AEC unificado en forma definitiva, lo cual les permitirá encarar de mejor forma los procesos de negociación con países del Norte, especialmente con Estados Unidos y la Unión Europea. El no contar con un instrumento aduanero unificado determina diferencias en los grados de protección de cada país, propios de sus sensibilidades sectoriales particulares, así como de las concesiones unilaterales que los países ya han realizado.⁴⁶ El AEC deberá reconocer estas realidades, haciendo posible un proceso de convergencia de fácil aplicación.

2. Medidas sobre acceso a los mercados⁴⁷ e integración física

Desde 1993 ya está conformada la zona de libre comercio para cuatro de los cinco países miembros de la agrupación, con excepción de Perú que la integraría completamente durante 2005. Durante 2004 y 2005 se mantuvieron algunas distorsiones en el comercio intrarregional del Perú con el resto de los socios del grupo.⁴⁸ El 31 de diciembre de 2005, según lo determinado en la

⁴⁶ Nos referimos a las preferencias arancelarias concedidas por Bolivia sus socios del MERCOSUR, las que entregan los acuerdos de libre comercio suscritos con Chile en el marco ALADI, y el Acuerdo del Grupo de los Tres (G3), mediante el cual Colombia y Venezuela iniciaron un proceso de desgravación con México, con el objeto de alcanzar una zona de libre comercio.

⁴⁷ En esta sección se ha tenido en cuenta los siguientes documentos informativos de la SGCAN: Estado de la Integración Andina: instituciones, mecanismos y disciplinas relacionadas con el comercio, (SGCAN, 2004); y Estado de la Integración Andina. Informe de la Secretaría General de la Comunidad Andina ante el XVI Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en Reunión Ampliada de la Comisión (SGCAN, 2005f).

⁴⁸ Según un estudio informativo publicado últimamente por la Secretaría General de la Comunidad Andina, mientras Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela habían prácticamente liberalizado el 99,7% de sus importaciones desde el Perú, en tanto que el porcentaje de liberalización de sus exportaciones hacia Perú, hasta agosto de 2005 no estaban plenamente liberalizadas para un 82,13% en el caso de Ecuador, 59,05% en el de Venezuela; 29% en el Colombia, y 5,89% en el de Bolivia (SGCAN, 2005b).

Decisión 414 (véase el cuadro 16), Perú debiera eliminar las restricciones actuales a sus socios comerciales, pasando a formar parte de la Zona Andina de Libre Comercio (SGCAN, 2005b).

Para avanzar hacia la libre circulación de mercancías, los países de la CAN, en buena medida, disponen de las normas comunitarias y de las infraestructuras técnicas y físicas necesarias para la notificación de la conformidad, reglamentación, normalización, acreditación, ensayos, certificación, metrología y gestión de la calidad. Los avances logrados en este frente se vieron consolidados por la aprobación, en junio de 2003, de la Decisión 562, Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina.

En lo referente a normas fitosanitarias y zoonosanitarias, los países han configurado el desarrollo del Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, que abarca reglas y numerosas instituciones comunitarias y nacionales. También de alta importancia son las normas sanitarias para los productos de uso humano, donde se requieren esfuerzos para avanzar en armonización de legislaciones y homogenización de las mejores prácticas, especialmente por la permanencia de problemas sobre la propiedad intelectual y el tratamiento a los medicamentos genéricos o de los alimentos procesados y productos de riesgo sanitario. En esta materia, existe la preocupación sobre profundizar los niveles de armonización existentes en las legislaciones nacionales sobre registros sanitarios de productos farmacéuticos. No obstante, el tema ha sido postergado a espera de la culminación de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de tres países andinos con los Estados Unidos (SGCAN, 2005f)

La normativa sobre normas de origen, aunque cumple con el objetivo de preservar los beneficios del comercio subregional a los bienes originarios en la subregión, aún dista mucho para ser plenamente homogénea y facilitada del comercio, por lo que se hace necesaria su uniformización en base a criterios que permitan su aplicación u operacionalización.⁴⁹

En cuanto a la aplicación de salvaguardias, aunque el sistema actual ha funcionado relativamente sin tropiezos, existen opiniones que aconsejan, entre varias posibles acciones, la reforma y reglamentación de algunas disposiciones en cuanto a reducir el número de productos susceptibles de recibir este tratamiento, por lo que la SGCAN propuso la modificación sustancial del mecanismo para productos específicos y productos agropecuarios (SGCAN, 2005d, 2005f), así como una mayor precisión del contenido de la “salvaguardia cambiaria”.

La competencia comercial ha sido tratada detalladamente mediante decisiones adoptadas por la Comisión del Acuerdo. En 2005, la Comisión aprobó la Decisión 608 que sustituye la norma 285 de 1991. De esta forma se promueve y protege la libre competencia al interior de la Comunidad Andina. La nueva norma posibilita la aplicación de medidas correctivas y/o sancionatorias después de un procedimiento administrado por la Secretaría General, cuando las prácticas de los agentes económicos restrinjan la competencia o constituyan abuso de una posición de dominio en el mercado.

Respecto a los mecanismos de defensa comercial aplicados a países no miembros de la CAN, la Secretaría General propuso la modificación de las Decisiones 283 sobre *dumping* y subsidios, y la Decisión 452 sobre salvaguardas a terceros países. El principal espíritu de estos cambios es garantizar la defensa de la producción comunitaria frente a importaciones desde terceros orígenes, y evitar reclamaciones de países que pudieran ser afectados por medidas aplicadas, sobre todo en el caso de *dumping* o subsidios, en donde es necesario compatibilizar la normativa subregional con

⁴⁹ Dada la existencia de al menos dos enfoques básicos de definición de un producto originario: “producción total” o “producción parcial”, y de algunos principios que garantizan la mejor aplicación de las normas de origen: —uniformidad, simplicidad, predictibilidad y administrabilidad—, la homogeneización de diversos tipos de normas y nomenclaturas arancelarias, así como la definición del rol a jugar por el sector público y privado en los procesos de certificación son dos elementos claves a considerar en este proceso (Izam, 2004).

la de la OMC, actualmente desfasada (SGCAN, 2005e, 2005f). Es deseable que durante 2006, se aprueben las reformas que permitan adecuar las normativas vigentes a estándares internacionales.

No existen disposiciones que traten sobre las compras del sector público —salvo las referentes a los servicios que contrate el sector público— que sin embargo tienen una dimensión considerable en la subregión. Las últimas Cumbres Presidenciales vinculan este tema con el perfeccionamiento del mercado ampliado. Al presente todavía constituye un importante obstáculo al avance en este aspecto la gran diferencia de las legislaciones nacionales y el criterio de los países de que estas actividades están muy vinculadas a las políticas de desarrollo.

En gran parte de los temas antes referidos, sino en todos, el gran desafío se encuentra en el hecho de que tanto los países como el grupo estén realizando distintas negociaciones —especialmente con los Estados Unidos— que pueden desembocar en acuerdos generales de diferente profundidad en cuanto a: tratamiento de servicios, inversiones, compras públicas, propiedad intelectual. La superposición de contenidos podría vaciar de contenido los objetivos de la integración regional. (véase el recuadro 5 en sección sobre MCCA, sobre los desafíos que impone a los países de dicha agrupación el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito con los Estados Unidos. Dicho análisis es aplicable en gran medida al acuerdo que actualmente negocian tres países con los Estados Unidos)

En cuanto al desarrollo del mercado ampliado y su vinculación con la eficiencia de la infraestructura física para la circulación de bienes y servicios como a las políticas que afectan a esta actividad y a la organización que ellas han alcanzado, se han dado algunos avances, destacándose el apoyo a la iniciativa IIRSA, así como también los esfuerzos realizados al sustentar proyectos de preinversión en distintas fronteras andinas.⁵⁰ También se destacan la aprobación del documento Política Común de Transporte Internacional por carretera en la Comunidad Andina, así como las Decisiones 582 y 619 sobre Transporte Aéreo en la CAN, y armonización de los derechos y obligaciones de los usuarios, transportistas y operadores de los servicios de transporte aéreo en la Comunidad Andina. La primera ratifica la política de cielos abiertos acordada por los países, y la segunda hace viable su operatividad. Adicionalmente se estudia la aprobación de una normativa para el transporte acuático.

D. Coordinación de políticas e institucionalidad

1. Coordinación macroeconómica

En conformidad con los lineamientos metodológicos del Formato de los Programas de Acciones de Convergencia (PAC)⁵¹ se ha continuado el monitoreo de los datos principales macroeconómicos de los países. Los resultados preliminares para 2005 indican que Venezuela, con una inflación del 15,3% aún no puede cumplir con la meta objetivo de un 10%, mientras que Bolivia y Colombia mantienen todavía un déficit público más elevado que la meta del 4% del PIB, además de un elevado nivel de deuda, también por sobre el umbral fijado (50%) (Mora, 2005; CEPAL, 2005b).

En 2004 se aprobaron dos Decisiones importantes para la integración financiera del grupo en materia de armonización tributaria (Decisiones 599 y 600). En lo que respecta a la inversión

⁵⁰ La Comunidad apoyó 82 proyectos de preinversión que formaron parte de la fase experimental del Banco de Proyectos de Integración y Desarrollo Fronterizo, comprometiendo recursos del orden de los US\$ 140 000 dólares. La mayoría de estos proyectos resultan en impacto para las comunidades fronterizas más afectadas por situaciones de pobreza y exclusión social. Actualmente, los países debaten el marco regulatorio que haga viable la gestión de los recursos necesarios para concretar proyectos de carácter binacional en las Zonas de Integración Fronteriza (SGCAN, 2005f).

⁵¹ Véase la Decisión 543 de abril de 2003.

extranjera, la preocupación actual se dirige sobretodo a promover su afluencia a la subregión y a lograr que cause impactos favorables en la constitución de cadenas productivas. En forma similar, la circulación de capitales en la subregión dispone de normativa, pero ella aún no cubre satisfactoriamente la liberalización de los servicios financieros y la armonización de criterios y principios prudenciales en materia de suficiencia patrimonial e inversiones, para lo cual la SGCAN ha preparado sendos proyectos de decisiones. Para profundizar la integración financiera se prioriza la urgente constitución del Consejo de Superintendentes de Banca de la CAN. En 2005, mediante la Decisión 624 se creó el comité Andino de Autoridades Reguladoras del Mercado de Valores.

2. Aspectos sociales⁵²

Durante el bienio 2004-2005, la CAN impulsó una serie de iniciativas tendientes a profundizar la integración más allá de la dimensión comercial, enfatizando los aspectos sociales. Entre ellas se destacan aquellas relativas a las migraciones laborales y la seguridad social,⁵³ así como las vinculadas a la seguridad y salud en el trabajo, que buscan atender los derechos de los trabajadores del espacio andino independientemente del lugar donde desempeñan sus labores. También se registraron avances en la atención a la educación escolar relativa al tema de la integración; en la prevención y atención de desastres, donde se aprobó una estrategia regional; de los problemas concernientes a la producción, tráfico y consumo de drogas; al tráfico ilícito de armas; en la defensa de los derechos humanos. Fue especialmente importante la formulación del Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS) cuyo objetivo es desarrollar la dimensión social de la integración andina, ante la constatación de la existencia de graves problemas de pobreza, exclusión y desigualdad social en la subregión.

3. Aspectos institucionales

La estructura institucional de la CAN ha demostrado gran utilidad para la solución de los problemas que se han ido presentando y para apoyar, con una visión de conjunto y desde un enfoque técnico, los avances logrados. No obstante, los países han reconocido la necesidad de avanzar hacia un nuevo diseño estratégico, y así lo definieron en la Declaración de Quirama, la cual ha orientado la actividad de la agrupación en los últimos años. Los énfasis de este documento se reflejan en la mayor participación que en las preocupaciones de la integración tienen los planos políticos, sociales y culturales; la ratificación de progresar hacia una integración más profunda y que abarque el sudamericano. Resalta el objetivo de cooperar para lograr un desarrollo sostenido y la importancia que se concede a los aspectos institucionales.

La puesta en práctica del nuevo diseño estratégico antes referido es vital para que la integración se convierta en un efectivo instrumento para el desarrollo económico-social de los países. Se plantea al proceso de integración como el eje articulador de la agenda externa e interna de desarrollo, para lo cual se deberá profundizar la integración comercial, recuperar la noción de desarrollo con perspectiva de competitividad y equidad y profundizar la cooperación política. Para lograr lo anterior corresponde impulsar el libre comercio y, a la vez, perfeccionar la normativa dirigida a la conformación del mercado ampliado.⁵⁴

⁵² Durante el bienio 2004-2005, se adoptaron un sinnúmero de Decisiones en el ámbito social, destacándose la implantación de normativas comunitarias en migraciones, seguridad social, salud laboral, tráfico de armas, política de seguridad externa, protección del patrimonio cultural, educación, promoción de los derechos humanos, prevención de desastres, un plan integrado de seguridad social, entre otros.

⁵³ En diciembre de 2004, Bolivia se unió a Ecuador y Perú en ratificar el Protocolo Sustitutorio del Convenio Socio-Laboral Simón Rodríguez, suscrito en junio de 2001, que constituye un foro tripartito y paritario para la definición y coordinación de los temas y las políticas sociolaborales de la CAN.

⁵⁴ Las tareas a cumplir están dirigidas a: i. La eliminación de obstáculos al comercio; ii. la armonización de normas y requisitos técnicos; iii. Ir a la estandarización o aceptación mutua de medidas sanitarias y fitosanitarias; iv. La unificación de los trámites

E. Las relaciones externas de la CAN

Dada la importancia de las negociaciones que llevan adelante los países andinos, la SGCAN inició en marzo de 2004 actividades de Apoyo a las Negociaciones Comerciales. El acontecimiento trascendental durante el bienio 2004-2005 fue, el acuerdo alcanzado con el MERCOSUR, junto con el avance de las negociaciones de un tratado de libre comercio entre 3 países del grupo (Colombia, Ecuador y Perú) con los Estados Unidos, el cual ya fue concluido por Perú en noviembre de 2005. Una vez que se concluyan todas las negociaciones en curso, los países de la CAN tendrían abierto aproximadamente un 34% del mercado mundial con aranceles bastante bajos. A diciembre de 2005, las preferencias arancelarias concedidas por el grupo en el ámbito intrarregional alcanzaron al 16% de las exportaciones totales del grupo (véase el cuadro 17).

Cuadro 17
COMUNIDAD ANDINA: RELACIONES EXTERNAS
(Hasta diciembre de 2005)

Acuerdos suscritos (preferencias arancelarias concedidas) ^a (porcentaje de exportaciones totales)	Negociando acuerdo de libre comercio o de asociación (porcentaje de exportaciones totales proyectadas)	Acuerdos comerciales parciales (con cobertura reducida)	Otro tipo de acuerdos	
Venezuela (Rep. Bolivariana de)-CARICOM (1992) Chile-Bolivia (ACE 22-1992) Colombia-CARICOM (1994) Chile-Colombia (ACE 24-1992) Bolivia-México (ACE 31-1994) Chile-Ecuador (ACE 32-1994) Colombia-Venezuela (Rep. Bolivariana de)-México (G3) (ACE 34-1994) Chile-Perú (ACE 38-1998) Perú-Mercosur (ACE 58-2003) Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela (Rep. Bolivariana de) (ACE 59-2004) Perú – Tailandia (Nov. 2005)	15,8%	CAN-3 ^b -Estados Unidos (en negociación) (Únicamente Colombia, Ecuador y Perú) CAN-Guatemala, El Salvador y Honduras (negociando Secretaría General de la CAN (SGCAN)) Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) Perú – Singapur En estudio posible negociación de Acuerdos de Libre Comercio con Asia-Pacífico, EFTA, Rusia y Canadá	18,2%	Todos los países poseen acuerdos con preferencias parciales con Cuba en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) CAN-Unión Europea —ADPC desde diciembre del 2003 ^c — CAN-China —Mecanismo de Consulta Política y Cooperación (2000)— CAN-MCCA —Con Mecanismo de Diálogo Político y Cooperación — Comunidad Sudamericana de Naciones (Mecanismo de Diálogo Político-2004)

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI), la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones, y estadísticas comerciales de Naciones Unidas (COMTRADE).

^a Incluye preferencias intrarregionales. ^b Colombia, Ecuador y Perú. ^c la Unión Europea se ratificó la voluntad de iniciar negociaciones comerciales en 2006.

1. Mercado Común del Sur (Mercosur)

La negociación entre los países de la CAN y el Mercosur concluyó en 2004 con la suscripción del TLC y su posterior protocolización del ACE 59, en el marco de la ALADI. Este instrumento consagra la cooperación entre todos los países de América del Sur y se inscribe en la definida política de los dos grupos de llegar a conformar un único proceso de integración latinoamericano y caribeño. La significación de este compromiso es relevante, según se desprende de las magnitudes que alcanzará el Nuevo Espacio Sudamericano que se construirá sobre la base de la convergencia y armonización de la institucionalidad de la CAN y la del Mercosur, a la que se incorporaría Chile, y en un futuro próximo Guyana y Suriname (véase el Recuadro 4).

aduaneros; v. perfeccionar la formativa común sobre origen y sobre las prácticas restrictivas de la libre competencia; vi. Eliminar o reglamentar las salvaguardias; vii. Liberalizar los servicios; y, viii. Disponer de un régimen de compras del sector público.

Recuadro 4

COMUNIDAD SUDAMERICANA DE NACIONES

Los países de América del Sur en la reunión de Presidentes en Cuzco (Perú), el 8 de diciembre de 2004 suscribieron una Declaración que dio nacimiento a la Comunidad Sudamericana de Naciones, comunidad que estará construida sobre la base de los acuerdos existentes entre los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el MERCOSUR, así como los acuerdos de asociación que el MERCOSUR tiene con Chile, Bolivia y Perú. De esta forma se estaría constituyendo una zona ampliada de integración que contaría con 360 millones de habitantes y un PIB combinado de 974 mil millones de dólares (véase cuadro con magnitudes). En esta misma dirección se inscriben los recientes esfuerzos de ALADI por avanzar en la constitución de un espacio de integración regional, mediante la consolidación en primera instancia del Espacio de Libre Comercio (ELC). Con base en los acuerdos de libre comercio suscritos entre los países de la CAN y el Mercosur están definidos los ámbitos principales de la cooperación: la integración comercial (de bienes y de servicios) y la libre circulación de personas y capitales; la infraestructura y el desarrollo; la cooperación en los sectores financiero, social y político; y, los asuntos jurídicos e institucionales. Para construir la colaboración se parte de la necesidad de que predomine un estilo de trabajo caracterizado por su enfoque global, por la consideración de las asimetrías, por su flexibilidad y gradualidad. De otra parte, cada parte continuará su acción de perfeccionamiento y profundización de la integración y, paralelamente, haciendo extensión recíproca de la normativa subregional y armonizándola. Es propósito manifiesto de esta integración la utilización de la base de organismos regionales y subregionales existente, tales como la ALADI y el SELA, el IIRSA, o la CAF, el FLAR, el FONPLATA y el Convenio de Créditos Recíprocos de ALADI.

MAGNITUD DEL ESPACIO SUDAMERICANO DE INTEGRACIÓN, 2004

ESQUEMAS Y PAISES	SUPERFICIE	POBLACIÓN	PIB	EXPORTACION
	(En miles km ²)	(En millones)	(En miles de millones US\$)	(En miles de millones US\$)
CAN	4 704	120	243 780	54,3
Mercosur	11 819	225	645 466	105,9
Otros Países ^a	1 135	17	84 367	20,7
TOTAL	7 658	361	973 613	181,9

Fuente: SGCAN

^a Incluye Chile, Guyana y Suriname.

En el marco de numerosas y diferentes actividades para avanzar en la implementación de este acuerdo, en diciembre de 2004 el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores de la CAN otorgó a Chile la calidad de país observador en la agrupación. A mediados de febrero el Presidente de Brasil hizo una visita oficial a Venezuela, en la que se reafirmaron los objetivos de la integración de América del Sur y la decisión de estrechar sus lazos bilaterales. Ambos países suscribieron 26 acuerdos en el campo de la energía, telecomunicaciones, construcción, aviación y agricultura. Todos estos anuncios muy auspiciosos para los países, se enfrentan con la cruda realidad de que los acuerdos de integración están siendo cuestionados por algunos sectores, debido a la falta de credibilidad originada por: 1) incumplimientos de compromisos asumidos; 2) debilidades en los mecanismos de solución de controversias (especialmente en el caso del MERCOSUR); 3) tendencia hacia la intervención de autoridades políticas; 4) asimetrías económicas y sociales; y 5) escasos resultados y avances en materia de coordinación macroeconómica, apertura comercial en servicios, inversiones y compras públicas.

Queda a los gobiernos la tarea de revertir con hechos y avances el imperante ambiente de adversidad. Afortunadamente, todavía es tiempo de corregir el rumbo.

Fuente: CEPAL, sobre la base de (Wagner, 2004b) y Secretaría General de la Comunidad Andina.

2. Unión Europea

Tanto en las corrientes comerciales como en las de inversiones, los países de la UE constituyen el segundo socio económico de los de la CAN, luego de los Estados Unidos. Desde diciembre de 2003 existe un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC). El acceso al mercado andino está afianzado desde 1990 en la utilización del Régimen Especial de Preferencias

Andinas. La cooperación económica se rige por el Acuerdo Marco de Cooperación CAN-UE, mientras es ratificado por todas las partes el ya mencionado ADPC. En la Cumbre de América Latina, Caribe y la Unión Europea celebrada en mayo de 2004 en Guadalajara fue convenido iniciar el proceso de negociación para alcanzar un acuerdo de asociación entre las dos regiones. Durante 2005 se han realizado importantes acercamientos entre las SGCAN y la de la Unión Europea. Algunos escollos a la relación entre los países de la CAN y los de la UE tienen su centro en el tratamiento a ciertos productos importantes de la exportación de los primeros. Casos emblemáticos son los del banano y el azúcar, y un sinnúmero de productos agrícolas y agropecuarios (lácteos, carnes, vegetales, granos y aceites, entre otros).

3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Es desde los años noventa que los intercambios comerciales entre los países de la CAN y del MCCA muestran una tendencia de crecimiento sostenida; igualmente, se han iniciado y progresan los contactos, especialmente técnicos, entre las secretarías de ambos esquemas. Actualmente está en proceso de negociación un acuerdo de libre comercio con Guatemala, El Salvador y Honduras, y se encuentra vigente —como paso previo para la negociación de un TLC— un mecanismo de diálogo político y cooperación⁵⁵ entre las secretarías de ambos grupos.

4. Estados Unidos

Las relaciones económicas de los países andinos con los Estados Unidos han sido tradicionalmente de gran envergadura⁵⁶ y, además de los vínculos bilaterales, han dado lugar a la constitución en 1998 del Consejo sobre Comercio e Inversión. Con el fin de combatir la lucha contra las drogas, EE.UU. concede a los países de la CAN un trato comercial especial, regido por la Ley de Preferencias Comerciales, el que fue continuado desde 2002 por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDA), que tiene vigencia hasta diciembre de 2006, de la cual se exceptúa a la República Bolivariana de Venezuela. En mayo de 2004 se iniciaron las negociaciones de un TLC con los EE.UU. El comienzo de las negociaciones fue diferenciado, empezando primero Colombia y Perú, luego Ecuador (que se vio obligado primero a resolver varios diferendos con empresas norteamericanas).⁵⁷ Bolivia aún no se ha sumado a la negociación, aunque en abril de 2005 solicitó formalmente su inclusión. Desde mayo de 2004 hasta la diciembre de 2005 se realizaron 13 rondas de negociaciones, con resultados disímiles entre países. En la última ronda, Perú cerró sus negociaciones. Por su parte, Colombia y Ecuador aún no cierran todas su mesas de negociación, y esperan hacerlo durante el primer trimestre de 2006. Los temas espinosos son: agricultura, propiedad intelectual y medidas sanitarias y fitosanitarias. Las negociaciones involucran un amplio menú de temas al igual que lo hicieron los países del MCCA en 2003 (inversiones, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, salvaguardas, *antidumping*, solución de controversias, entre otras) (ver recuadro 5 en el capítulo siguiente).

5. República Popular China

La CAN y China desarrollan sus relaciones con base en el Acuerdo para el establecimiento de un mecanismo de Consulta Política y Cooperación del año 2000. En el último tiempo el intercambio comercial virtualmente se ha duplicado, experimentando alguna diversificación en su composición por productos y, a juicio de ambas partes, tiene una perspectiva importante. A fines de enero de 2005, el Vicepresidente de China visitó la sede de la CAN.

⁵⁵ En esta materia es importante la cooperación entre el IIRSA y el Plan Puebla Panamá (PPP).

⁵⁶ Un estudio de la SGCAN analiza detalladamente el intercambio comercial entre el grupo y este país durante 2003., destacando el hecho de que el 40% de las exportaciones del grupo se dirigen a los Estados Unidos. (SGCAN. 2004d).

⁵⁷ En el desarrollo de la negociación, Ecuador ha recibido por parte de los Estados Unidos una serie de sugerencias tendientes a salvar escollos para obtener los resultados esperados (la introducción de cambios en su legislación laboral, en especial en cuanto al control del trabajo infantil, y la libertad de asociación de los trabajadores).

IV. Mercado Común Centroamericano

A. Evolución del comercio intrasubregional

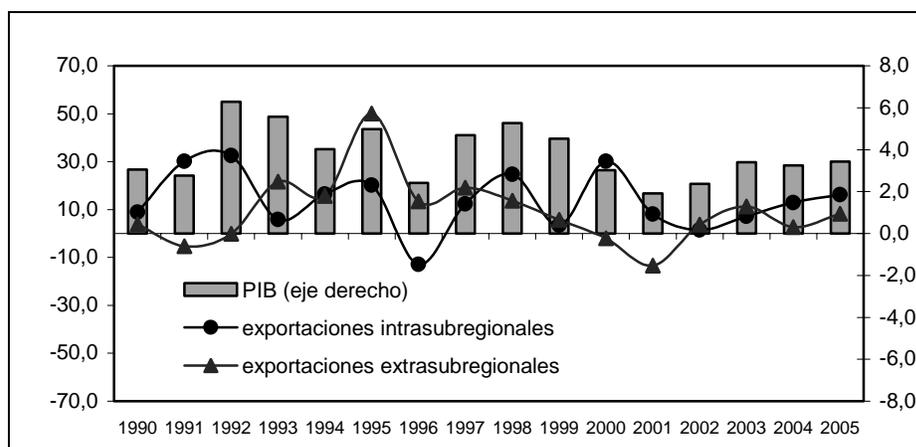
En 2005, las exportaciones intrasubregionales de este grupo de países se recuperaron, creciendo en promedio en torno al 16%, a un ritmo mayor al anotado por las exportaciones extrarregionales que tan sólo se expandieron un 8%, aunque sin alcanzar el nivel máximo alcanzado en el año 2000, cuando las exportaciones intrasubregionales crecieron por sobre el 30%. El crecimiento del PIB ha acompañado esta expansión de comercio intragrupo (véase el gráfico 10). El promedio trimestral de las exportaciones de la subregión pasó de 850 millones de dólares a poco más de 954 millones en 2005, siendo la mayor expansión la experimentada por las exportaciones de Nicaragua, Guatemala y Costa Rica.

Revisada la evolución de las exportaciones por países en 2005 encontramos que para Costa Rica las exportaciones hacia sus socios comerciales se expandió cerca de un 16%, llegando a ser la subregión el segundo lugar más importante de destino de productos exportados después de los Estados Unidos. El Salvador y Guatemala y Nicaragua por su parte, y en menor medida Honduras, mostraron también un gran dinamismo exportador en los circuitos de comercio intrasubregionales.

Gráfico 10

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA) : EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO Y LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRASUBREGIONALES, 1990-2005^a

(Variación porcentual anual)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a Cifras preliminares para 2005.

Pese a que Nicaragua, y Honduras, continuaron expandiendo sus exportaciones hacia el resto de los países de la subregión, su mayor dependencia de productos importados⁵⁸ desde sus socios determinó que ambos países tuvieran déficit comerciales en el comercio intra-subregional (véase el cuadro 18).

Cuadro 18

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): MATRIZ DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DEL COMERCIO INTRASUBREGIONAL, 2005^{a,b}

(En millones de dólares y porcentajes)

	Millones de dólares						Porcentajes						Coeficiente "intra" ^c
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA	
Costa Rica		208	300	230	278	1016		5,1	7,4	5,7	6,8	25,0	15,6
El Salvador	109		426	267	149	951	2,7		10,5	6,6	3,7	23,4	54,0
Guatemala	214	671		401	218	1504	5,3	16,5		9,9	5,4	37,0	43,1
Honduras	33	133	81		49	295	0,8	3,3	2,0		1,2	7,3	16,7
Nicaragua	54	125	46	73		297	1,3	3,1	1,1	1,8		7,3	27,2
MCCA	410	1 136	853	972	693	4 064	10,1	28,0	21,0	23,9	17,1	100,0	27,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de cada país y de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

^a No incluye las exportaciones del sector de la maquila y las zonas francas.

^b Estimaciones preliminares

^c El coeficiente del comercio intrarregional se define como la proporción de la suma de las exportaciones intragrupo en las exportaciones totales del grupo.

⁵⁸ El mayor aumento de las importaciones se debe a la gran dependencia en bienes intermedios para la producción, fundamentalmente materias primas e insumos para la industria, así como bienes de consumo no duradero —arroz, maíz, cereales, leche, margarinas, huevos, soja, entre otros—.

B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común

Desde 2003, el MCCA posee un Mecanismo de Solución de Controversias⁵⁹ en virtud el cual se estableció un sistema cuya utilización tiene por objeto evitar o detener la violación de las normas de los instrumentos jurídicos de la integración económica y la reparación de los daños que su violación pueda causar, fortaleciendo y acelerando el proceso de integración económica subregional. Al igual que el mecanismo del Mercosur, el Mecanismo de Solución de Controversias del MCCA tiene tres etapas: Una primera de Consultas que busca solucionar las diferencias en forma amistosa mediante una negociación directa entre las partes, sin mediar intervención de terceros. Si estas negociaciones no llegan a definir una solución u entendimiento mutuo, los países podrán recurrir en una segunda etapa al Consejo de Ministros, que como tercero imparcial podrá realizar las siguientes alternativas: a) nombrar asesores técnicos o grupos de trabajo; b) recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación u otros procedimientos de solución; o c) formular sus propias recomendaciones. Si después de este esfuerzo, transcurrido un plazo de 30 días no hay acuerdo, las partes podrán recurrir al arbitraje, cuya resolución no será sujeta de apelación ni recurso alguno.

A diferencia del análisis efectuado en los casos del Mercosur y la CAN, en esta sección se analizan los casos sometidos a arbitraje, por ser los que están disponibles, debido a que la normativa impone confidencialidad en el proceso durante la etapa del proceso.

Desde su creación, han tenido lugar ocho casos de controversias, de las cuales tres todavía se encuentran pendientes de solución a diciembre de 2005: Una reclamación cruzada entre Guatemala y Costa Rica por productos lácteos, y otra iniciada por El Salvador contra Guatemala. Nicaragua aparece como el país que más utilizó el mecanismo durante el trienio 2003-2005, con 3 casos. A su vez, El Salvador aparece como el país más requerido (véase el cuadro 19).

Cuadro 19

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO, CASOS PRESENTADOS PARA SOLUCIÓN ARBITRAL, 2003-2005

Reclamante / Reclamado	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA
Costa Rica			1			1
El Salvador			1		1	2
Guatemala	1	1				2
Honduras						0
Nicaragua		2		1		3
MCCA	1	3	2	1	1	8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Los temas se concentran en violación de la normativa sanitaria y fitosanitaria y normas de origen, especialmente en productos agrícolas como carnes, quesos, lácteos y productos avícolas, además de bebidas alcohólicas. En general, ha continuado la tendencia hacia la disminución de las infracciones a las normas que rigen el libre comercio en el MCCA, aunque aún se mantienen algunas de las restricciones que aparecen en el Anexo A del Tratado General de Integración

⁵⁹ El Mecanismo tiene su fundamento en la Enmienda al artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), el cual facultó al Consejo de Ministros de Integración Económica —COMIECO— para establecer un sistema de solución de controversias comerciales para el Subsistema Económico. Mediante Resolución No. 106-2003 (COMIECO XXVI) del 17 de febrero de 2003, el Consejo de Ministros aprobó el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica. Poco después, adoptó la Resolución 111-2003 donde se adopta la lista de árbitros de la OMC en tanto se prepara una de la propia subregión. El proceso de negociación del mecanismo se gestó durante 2002 (SIECA, 2002a, 2002b).

Económica Centroamericana, que excluye a los siguientes productos, que tienen regímenes especiales: 1) Azúcar de caña, todos los países; 2) Café sin tostar, todos los países; 3) Café tostado, Costa Rica y Honduras para todos los países;⁶⁰ 4) Derivados de petróleo, Honduras para todos los países; 5) Alcohol etílico, Costa Rica con todos los países y Honduras con Costa Rica, El Salvador y Nicaragua; y 6) Bebidas alcohólicas destiladas, Honduras con todos los países.

C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera

1. El arancel externo común (AEC)

Hasta octubre de 2005, de un universo arancelario de 6.194 rubros, la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) constató que el AEC centroamericano tiene armonizado alrededor del 94,6% del universo arancelario perteneciente a la Parte I del Arancel, mientras que los restantes productos (5,4% del universo arancelario) que se sitúan en las Partes II y III, todavía permanecen desarmonizados (SIECA, 2005b). Dicha proporción alcanzaba a sólo 85% en 2002; entre los rubros arancelarios no armonizados, más de un 30% corresponden a productos agrícolas, siguiendo en importancia los metales y los derivados del petróleo, con alrededor de 12% cada uno, y los medicamentos que llegan a significar un 8%. Sin embargo, el proceso de reducción gradual de tarifas arancelarias que se inició a principio de los años 80, tanto nacional como regionalmente, ha ido reduciendo la protección del AEC, dándose los siguientes promedios arancelarios ponderados hacia 2001: Costa Rica, 4,2%; El Salvador, 6%; Guatemala, 6%; Honduras, 8,7%, y Nicaragua, 6,1%. El principal desafío en este ámbito es el relativo a la erosión de las preferencias arancelarias intrarregionales debidas a la suscripción de una serie de tratados de libre comercio, especialmente el último con los Estados Unidos (CAFTA) (véase el recuadro 5).

Con el propósito de armonizar los rubros arancelarios pendientes, en agosto de 2005, los Viceministros de Comercio de los países del grupo acordaron estudiar los casos de productos con mayor posibilidad de armonización (vehículos y productos agrícolas), por haber acuerdo a nivel de sector. Posteriormente, en diciembre de 2005, los Jefes de Estado urgieron al Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) y a los Consejos Intersectoriales que continúen avanzando en la armonización, especialmente de los productos del Anexo “A” actualmente excluidos de la zona de libre comercio (azúcar de caña, café sin tostar, derivados del petróleo, alcohol etílico, bebidas alcohólicas destiladas, y café tostado) como ya se señaló (SIECA 2005a, 2005b; SICA, 2005a, 2005b).

Avanzando en la formación de la Unión Aduanera, en marzo de 2004 El Salvador y Guatemala acordaron facilitar el tránsito de personas y mercancías a través de sus puestos fronterizos, en donde se implementará de inmediato tanto dicha Unión Aduanera como la de inmigración; eliminaron las medidas contrarias al libre comercio; y, estudiarán la posibilidad de incluir en el libre comercio las mercancías del Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana y otras medidas en apoyo de la integración. Desde mayo de 2004 con la adhesión de Nicaragua, todos los países forman parte del proceso.

De otra parte, ha sido intenso el trabajo y considerables los avances logrados para la constitución de la unión aduanera.⁶¹ La Reunión del COMIECO, de julio de 2004, formuló un Plan de Acción para la Unión Aduanera. El plan considera las siguientes áreas de trabajo, en las cuales

⁶⁰ Por medio de la Resolución No 03 y 04-2004, del 28 de junio y 29 de julio, respectivamente, el Comité Ejecutivo de Integración Económica incorporó al libre comercio el café tostado que Honduras exporte a El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

⁶¹ En los últimos años se han adelantado algunos proyectos fundamentales en esta materia: i. El Manual Único de Procedimientos Aduaneros, que Costa Rica y Nicaragua aún no comienzan a aplicar; ii. El Código Arancelario Uniforme Centroamericano (CAUCA) y sus reglamentos (RECAUCA); iii. Nuevos y mejores métodos para controlar las mercancías; iv. Agilización de trámites; v. La homologación de legislaciones nacionales que regulan regímenes aduaneros especiales; La circulación de medios de transporte de carga; la operación de tiendas libres; el tratamiento del equipaje; y, el ingreso y salida de turistas.

se han creado sendos grupos técnicos que prepararán las recomendaciones pertinentes. Estas áreas son: i. Administración aduanera común; ii. Armonización arancelaria; iii. Libre movilidad de bienes y servicios; iv. Armonización tributaria y mecanismo de recaudación de los ingresos tributarios; v. registros (reconocimiento mutuo de registros sanitarios para alimentos y bebidas, medicamentos y productos afines e insumos agropecuarios; reconocimiento mutuo de registros de importador y distribuidor de hidrocarburos; armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias; y, armonización de normas técnicas); v. propiedad intelectual; y, vi. Política comercial común (SIECA, 2004b, 2005a, 2005b).

Los Presidentes del SICA resolvieron intensificar los esfuerzos tendientes a establecer la Unión Aduanera del grupo, mediante el cumplimiento del Plan de Acción, invitando a los países centroamericanos a establecer una facilitación aduanera tal como la llevada a cabo por Guatemala y El Salvador, desde el 15 de noviembre de 2004. Entre las tareas pendientes están: i. Concluir el proceso de armonización arancelaria; ii. Eliminar las excepciones al libre comercio del Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana; iii. Lograr una administración aduanera común; iv. Implementar la armonización tributaria y crear un mecanismo de recolección de impuestos; v. Armonizar las políticas de propiedad intelectual de la región; vi. Adoptar una política comercial común; vii. Eliminar los puestos aduaneros en las fronteras; y, Crear un Fondo de Cohesión Social. (Rodas, 2004).

2. La integración física y la facilitación de comercio

Los Informes sobre el Desarrollo Humano correspondientes a los países y a la subregión centroamericana, con excepción de Nicaragua, dan cuenta de un claro mejoramiento de la infraestructura de acuerdo con el índice calculado siguiendo la metodología de la CEPAL (INTAL, 2004c).⁶² Los proyectos que está considerando el Plan Puebla-Panamá, especialmente los referidos a las iniciativas para la Interconexión Energética, Transporte y Telecomunicaciones, provocarán un impacto positivo en la subregión.

En el área medioambiental se ha continuado con las actividades tendientes a la armonización de legislaciones y políticas ambientales; se ha formulado una Política Centroamericana de Manejo Integrado de Recursos Hídricos, las Estrategias Regionales de Biodiversidad, Forestal y Producción Limpia, la política sobre estrategia regional de Humedales, el desarrollo del Plan de Fortalecimiento del Sistema Centroamericano de Áreas Protegidas, la Guía Regional de Aplicación de la Convención CITES, contra el tráfico de especies en peligro, y la ejecución del Plan de Evaluación del Impacto Ambiental en Centroamérica del Proyecto Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), que se lleva adelante en el contexto del Plan Puebla-Panamá. En el período que se analiza se ha dado importancia al mantenimiento de carreteras, tema sobre el cual se preparó un Manual Centroamericano, que acaba de ser revisado para su actualización (SIECA, 2003-2005).⁶³

⁶² El índice se construye tomando en cuenta el número de líneas telefónicas, los kilómetros de carreteras pavimentadas, y el consumo de energía eléctrica residencial. La magnitud 100 indica una situación óptima. El Índice para 2001 fue de 93 en el caso de Costa Rica, 60 en el de El Salvador, 40 en el de Guatemala y Honduras; y 27 en el de Guatemala. Para mayores detalles véase, (INTAL, 2004c), Informe Centroamericano N° 2.

⁶³ Véase los Boletines Informativos Oficiales en el sitio web (<http://www.sieca.org.gt/>).

D. Coordinación de políticas e institucionalidad

1. Coordinación macroeconómica

Los estudios que evalúan los resultados de la integración centroamericano económico y comercial, coinciden en señalar que son positivos y que, en parte, explican la expansión del comercio de la subregión en las últimas décadas. El aumento de los flujos de comercio subregional permitió el aumento de las exportaciones, pese a la caída de los precios de los productos tradicionales fundamentales, el café y el banano, convirtiéndose así en un proceso anticíclico. Además tiene alta significación que las exportaciones al mercado ampliado hayan llegado a ser más diversificadas y de mejor calidad que las dirigidas a los mercados de EE.UU, Europa y Asia.

Los países centroamericanos han utilizado políticas monetarias restrictivas, evitando súbitos crecimientos en las corrientes del comercio intrasubregional y las variaciones en el comercio mutuo han estado ligadas a los crecimientos del ingreso y, luego, por cambios en los precios relativos derivados de modificaciones de las políticas cambiarias. Por cierto que las preferencias comerciales y el factor geográfico han influido en dichas corrientes, pero cada vez con menor intensidad a causa de las excepciones que las negociaciones con terceros países han provocado en las preferencias del mercado ampliado, lo que ha generado una demanda hacia nuevos mecanismos de integración.

A fines de 2002 el Consejo Monetario Centroamericano modificó los parámetros de convergencia macroeconómica⁶⁴ acordados por los países, de manera que reflejen los cambios producidos en la situación económica de la subregión y los causados por la asociación de la República Dominicana al proceso de integración centroamericano. Salvo Nicaragua y, en menor medida, Costa Rica y Honduras, el resto de países no pudo alcanzar las metas de crecimiento del PIB que se habían fijado y, especialmente a causa de los elevados precios del petróleo y de otras materias primas, tampoco se alcanzaron las metas de inflación. Algo similar sucede con las tasas de interés, también influidas por la situación internacional, particularmente la de los EE.UU. El índice de las tasas de cambio reales se ha movido alrededor de la meta, al igual que lo han hecho la relación entre las reservas internacionales netas del Banco Central respecto a la base monetaria y el coeficiente-producto del saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Las relaciones entre el déficit del sector público y la deuda pública total, interna y externa respecto al PIB también fluctúan estrechamente alrededor de las metas correspondientes.

2. Aspectos sociales

La relevancia de los problemas sociales en las sociedades centroamericanas ha generado la tendencia de asignar a las instituciones de la integración, en especial a la Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES), numerosas responsabilidades, entre otras, en el siguiente marco de metas: reducción de la pobreza, del analfabetismo, de la mortalidad infantil y materna; aumentar los servicios básicos de salud, de agua segura y de saneamiento; satisfacer el aumento vegetativo de la demanda de viviendas; aumentar la posibilidad de adquirir alimentos saludables, seguros y de precios razonables; lograr que se cumplan las convenciones sobre género, infancia, empleo, población, migrantes y pueblos indígenas (INTAL, 2004c). Las Cumbre Ordinarias y Reuniones Presidenciales han reforzado la voluntad de blindar la integración con instancias oportunas que atiendan urgentes necesidades sociales como: a) la prevención de la violencia; b) combatir el

⁶⁴ Los parámetros son ocho: variación porcentual del PIB real; tasa anual de inflación; índice del tipo real de cambio con los EE.UU.; tasa de interés pasiva promedio de referencia en términos reales a diciembre de cada año; razón entre las reservas internacionales netas del Banco Central y la base monetaria; razón entre el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y el PIB; razón entre el déficit sector público y el PIB; razón entre la deuda pública total, interna y externa, y el PIB (SGCMC, 2004).

tráfico de armas; c) promover el empleo; d) enfrentar los problemas de salud y seguridad alimentaria.

3. Aspectos institucionales

El proceso de integración centroamericano dispone de un esquema funcional complejo y ha desarrollado un número apreciable de instituciones comunitarias. Está basado en el Parlamento Centroamericano (PARLACEN), el Sistema de Integración Centroamericano (SICA),⁶⁵ la Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES) y el elemento central, las Cumbres Presidenciales. Existe un nivel técnico-político formado por la Secretaría General del Sistema (SG-SICA) y por el Comité Consultivo del SICA. En el nivel técnico-sectorial se encuentran la Secretaría de Integración Económica (SIECA), la del Consejo Monetario Centroamericano (SECMA), la del Consejo Agrícola Centroamericano (SCAC), la de Integración Turística de Centroamérica (SITCA), la Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (SE-COCATRAM). Además existen una serie de instituciones regionales de desarrollo:⁶⁶

Es indudable que a través de los esfuerzos que este conjunto de instituciones subregionales han venido realizando se han producido importantes aportes para la solución o mejoramiento de múltiples obstáculos tanto a la integración como al desarrollo económico social. No obstante, el esquema organizativo ha hecho difícil conciliar la jurisdicción y responsabilidades de la institucionalidad regional con las nacionales. En febrero de 2004, tuvo lugar la Cumbre Extraordinaria de los Presidentes de los países del SICA donde se acordó la constitución de una Comisión Ad Hoc para elaborar una Propuesta de replanteamiento Integral de la Institucionalidad Centroamericana, incluyendo el Parlamento Centroamericano y la Corte Centroamericana de Justicia (INTAL, 2004a) Esta Comisión presentó su informe “Elementos para un Replanteamiento Integral de la Institucionalidad Centroamericana” en la Cumbre Presidencial de junio de 2004, la que instruyó al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, junto a la Secretaría del SICA y a SIECA, para que le presente un acuerdo consensuado sobre las distintas propuestas de replanteamiento integral de la institucionalidad. Además de las múltiples vinculaciones internacionales que mantiene el MCCA, hasta el momento se ha fortalecido con el ingreso de tres países: Belice, Panamá y la República Dominicana. (INTAL, 2004c). En diciembre de 2005, los Jefes de Estado de los países miembros del SICA destacan los trabajos realizados por la Comisión Ad Hoc, y solicitan continuar con sus trabajos, dando prioridad a la relación entre una agenda estratégica para la integración y un marco institucional para su desarrollo.

E. Las relaciones externas del Mercado Común Centroamericano

A diciembre de 2005 los países del MCCA habrían concedido preferencias arancelarias para alrededor del 77% de sus intercambios comerciales (véase el cuadro 20), sobre todo por la inclusión

⁶⁵ Conviene detallar sumariamente la estructura del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). En el nivel superior están las Reuniones Presidenciales, las que cuentan como elementos de apoyo a la Corte Centroamericana de Justicia y al Parlamento Centroamericano. Este nivel cuenta como elemento asesor a las Reuniones Vicepresidenciales. El nivel Político está compuesto de los Consejos de Ministros de Relaciones Exteriores, los de Ministros Sectoriales y por el Consejo de Ministros intersectoriales.

⁶⁶ Entre esas instituciones regionales de desarrollo se cuentan: el Banco Centroamericano de Desarrollo (BCIE), la corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA), el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP), el Centro de Promoción de la Mediana y Pequeña Empresa (CENTROPYME), el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA), Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), el Comité Coordinador General de Instituciones de Agua Potable y Saneamiento de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (CAPRE), Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central ((CEPREDENAC), Comisión Regional de Recursos Hidráulicos (CRRH), Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo y Uso Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas (CCP, Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuarias (OIRSA).

del TLC suscrito con los Estados Unidos. El principal beneficio tangible de dicho acuerdo radicará en la consolidación de las preferencias arancelarias que Estados Unidos otorge, que dejan de ser transitorias para convertirse en permanentes.

1. Estados Unidos

El comercio de Centroamérica con los Estados Unidos, es el más importante para esa subregión y se ha regido, desde 2000, por la Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos-Cuenca del Caribe, cuyo vencimiento será en 2008. Las negociaciones para formular un tratado de libre comercio se iniciaron en enero de 2003, enmarcadas en el objetivo regional de aumentar las exportaciones a ese mercado y, a la vez, atraer inversiones a la subregión. A mediados de diciembre se concluyó la negociación del TLC en el caso de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; Costa Rica lo hizo en enero de 2004. En ese lapso se hicieron 9 rondas de negociación en las cuales se discutieron por medio de seis grupos de negociación los siguientes temas: acceso a los mercados; servicios e inversión; compras del sector público y propiedad intelectual; medio ambiente y asuntos laborales; solución de controversias; y, asuntos institucionales. La República Dominicana se adhirió al Tratado en marzo de 2004. A diciembre de 2005, todos los países, menos Costa Rica ya habían ratificado el acuerdo, que entraría en vigor el 1 de enero de 2006. Sin embargo, todo parece indicar que su plena vigencia será un proceso a realizarse por etapas, de acuerdo a los avances que hagan los países en la reforma de sus legislaciones internas (propiedad intelectual, derechos de autor, marcas, derechos satelitales, ...) adecuándolas para la implementación. Costa Rica está más rezagada en este sentido, dado que su congreso aún no ha ratificado el Tratado, a diferencia del resto.

Cuadro 20
MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO: RELACIONES EXTERNAS
(Hasta diciembre de 2005)

Acuerdos suscritos (preferencias arancelarias concedidas) ^a (porcentaje de exportaciones totales)		Negociando acuerdo de libre comercio o de asociación (porcentaje de exportaciones totales (proyectadas))		Otro tipo de acuerdos
Costa Rica-México (1994) MCCA-República Dominicana (1998) MCCA-Chile (1999) Costa Rica-Canadá (2001) Costa Rica-Trinidad y Tabago (2002) Costa Rica-CARICOM (2003) Nicaragua-México (1998) Triángulo del Norte-México (2000) Estados Unidos (2003 y 2004)	76,6%	Guatemala, El Salvador y Honduras CAN (negociando SGCAN-SIECA) Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua – Canadá	0,97%	CARICOM (Programa Marco de Cooperación desde 1992) MCCA-Unión Europea —ADPC desde diciembre 2003 ^b — MCCA-CAN —Con Mecanismo de Diálogo Político y Cooperación ^c —

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI), la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones, y estadísticas comerciales de Naciones Unidas (COMTRADE).

^a Incluye preferencias intrarregionales. ^b La Unión Europea se ratificó la voluntad de iniciar negociaciones comerciales en 2006 ^c Un tema importante de esta alianza es la cooperación entre el Plan de Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) y el Plan Puebla Panamá (PPP).

A mediados de febrero del 2005, los países del MCCA y la República Dominicana firmaron con los Estados Unidos varios acuerdos de entendimiento y protección del medio ambiente. Entre ellos, el Acuerdo de Cooperación Medioambiental y el establecimiento de una Secretaría para Asuntos del Medio Ambiente, que servirá para colaborar en la implementación de las provisiones ambientales incluidas en el TLC suscrito entre las partes (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 2005).

Existen estudios en que se muestra que los avances en la conformación aduanera entre los países del MCCA han significado una ganancia promedio de, al menos, un 0,5% del PIB además de la posible creación de entre 20 y 25 mil empleos (Machinea, 2004; CEPAL/SICA, 2004). El Tratado con los Estados Unidos y República Dominicana (RD-CAFTA) abre la posibilidad de ampliar el espectro de preferencias arancelarias para los empresarios centroamericanos en alrededor de un 60% de su comercio global, y podría significar un alza entre 0,8 y 2,3% del PIB subregional, con un aumento de 1,6% y 5,2% de las exportaciones totales (Hinojosa-Ojeda, 2003). No obstante, hay que considerar los dos principales efectos que este tipo de acuerdos produce: i) consecuencias de tipo normativo; y ii) la posible desviación del comercio intrarregional, debido a la competencia generada entre productos subregionales y aquellos provenientes de los Estados Unidos.

Los compromisos asumidos en el RD-CAFTA difieren en cobertura y contenido de la normativa comunitaria (véase el cuadro 21), con lo que esta se verá sobrepasada en varios temas relevantes, como se detalla en el recuadro 5.

TLC CON ESTADOS UNIDOS (RD-CAFTA): DESAFÍO PARA EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DEL MCCA, Y LECCIONES PARA LA COMUNIDAD ANDINA

Al Tratado que los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) suscribieron con los Estados Unidos, y a las preferencias arancelarias comprometidas, han de sumársele los suscritos por los países entre 1995 y 2001; con México, en 2001; con República Dominicana, en 2002; El Salvador y Honduras con Panamá, en 2002; El Salvador y Costa Rica con Chile, en 2002; y Costa Rica con Canadá, en 2002. A estos habrá que agregarles el TLC que los países comenzarán a negociar con el Mercosur dentro de poco tiempo.

Es evidente que —dada la creciente importancia de este tipo de acuerdos comerciales— la mayor parte del intercambio está sujeta a condiciones arancelarias diferenciadas, no comunes. Aún no se ha evaluado la dimensión real de los márgenes de preferencia para el comercio subregional, ni se ha calculado el efecto que en las estructuras productivas y la productividad podrían tener los TLC. Tampoco es conocida la mayor competitividad que han podido alcanzar las exportaciones subregionales cuando también se dirigen a destinos diferentes de la misma subregión (INTAL, 2004c).

Con la firma del TLC con los Estados Unidos (al que también adhirió República Dominicana), en general, se mantienen los beneficios de que ya gozaba la subregión y el libre ingreso de mercancías centroamericanas en dicho país. El acuerdo cubre casi el 99,7% de los bienes industriales y es inmediato; más del 80% de los productos industriales estadounidenses serán de libre importación en Centroamérica, el 85% luego de cinco años y el 100% al décimo año. Para el 89% de los productos agrícolas se liberará el mercado de los Estados Unidos al entrar en vigencia el Tratado, en tanto que en el de los países centroamericanos esto se producirá para el 50% de los productos, debiéndose liberar progresivamente el resto en un período de 15 años. Se establece la posibilidad de adoptar salvaguardias por 4 años, mientras dura el período de transición a la liberalización total. Este instrumento dispone de tratamientos sobre defensa comercial; contratación pública; inversiones; comercio de servicios, incluidos los financieros; comercio electrónico; propiedad intelectual; derechos de los trabajadores; medio ambiente y solución de controversias (Rodas, 2004).

Resalta el hecho de que, en la práctica, los compromisos asumidos por los países en el acuerdo con los Estados Unidos son diferentes en magnitud y contenido a la normativa comunitaria, motivo por el que la normativa del RD-CAFTA va a estar por sobre la legislación del MCCA en algunos tópicos, tales como: inversión, en cuyo caso para la resolución de las controversias prevalecerá la vía del arbitraje ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI); comercio transfronterizo de servicios; servicios financieros; y telecomunicaciones, salvo en el caso de Costa Rica, que asumió compromisos selectivos y graduales en este capítulo, así como también en la apertura de sus empresas de seguros. Lo mismo acontece en el capítulo de propiedad intelectual, en que se destaca la no aceptación de patentes para segundo uso.

Durante 2005, y durante el primer semestre de 2006, los países necesitaran adoptar un programa de compatibilización entre la normativa comunitaria vigente y la aplicable en dicho acuerdo, así como en el resto de los acuerdos bilaterales suscritos por la subregión. Un área particularmente sensible — además de las ya mencionadas previamente— es la relacionada con las normas de origen, cuyas superposición y diferencias entre los diversos acuerdos podrían aumentar los costos de transacción de los exportadores de la subregión, minando su competitividad e incluso restando margen a los posibles beneficios de los acuerdos ya suscritos. En todo caso, de conseguirse dicha compatibilización, se habría aprovechado el RD-CAFTA como un instrumento para profundizar la integración centroamericana.

Fuente: Autores, sobre la base de información del (INTAL), Carta mensual, N° 91, febrero, 2004; Rodas (2004), y (SICA/CEPAL), 2004.

Cuadro 21

**MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): PRINCIPALES TÓPICOS CUBIERTOS
POR LOS ACUERDOS BILATERALES SUSCRITOS POR LA SUBREGIÓN Y SU
COMPARACIÓN CON LA NORMATIVA COMUNITARIA VIGENTE**

	Eliminación de escalona- miento arancelario	Normas de origen	Comercio de servicios	Inversión	Barreras técnicas	Normali- zación	Compras públicas	Salvaguardias, antidumping	Política de competencia	Propiedad intelectual	Solución de diferencias
MCCA	√	...	√	√ ^a	...	√	√ ^b	√	...	√	√
RD-CAFTA ^c	√	√	√	√	√	...	√	√	...	√	√
MCCA-Chile	√	√	√	√ ^d	√	√	...	√	√	...	√
MCCA-República Dominicana	√	√	√	√	√	...	√	√	√	√	√
MCCA-Panamá	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Costa Rica-México	√	√	√	√	...	√	√	√	...	√	√
México-Nicaragua	√	√	√	√	√	√	√	√	...	√	√
México-Triángulo del Norte ^e	√	√	√	√	...	√	...	√	√

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de los acuerdos suscritos por los países.

^a Con normativa subregional únicamente ratificada por Honduras; ^b Con normativa comunitaria pendiente de ratificación por parte de Honduras; ^c TLC entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos; ^d Incluye todos los acuerdos de promoción y protección de inversiones suscritos por Chile con los países del grupo; ^e Formado por El Salvador, Guatemala y Honduras.

En general, los acuerdos bilaterales de tipo norte-sur permiten el acceso a un mercado más amplio y estable, y generan un aumento de los flujos comerciales globales. Junto con esto, también se produce una fuerte señal para los inversionistas y empresarios, en el sentido de que los acuerdos suelen ser percibidos como procesos de tipo irreversible, con un componente importante de transparencia y de mayor certidumbre jurídica, lo que redundaría en externalidades positivas para el diseño de la política económica del país que lo suscribe (Schiff y Winters, 2004; Rosales, 2005). Sin embargo, también podrían producirse episodios de desviación de comercio en el interior de los acuerdos de integración regional.⁶⁷ En algunos estudios recientes (Hinojosa-Ojeda, 2003; Ángel y Hernández, 2004) en que se evalúan los efectos del RD-CAFTA, se concluye que las empresas de los países del MCCA enfrentarán la competencia de productos estadounidenses que sustituirán a las importaciones de productos menos competitivos de la subregión (véase el cuadro 22).⁶⁸

La desviación del comercio en el interior del MCCA operaría básicamente en químicos, agroindustriales, industria del papel, alimentos y fertilizantes, además de la industria del plástico (Hornbeck, 2003; CEPAL, 2003a y 2003b), lo que entrañará un desafío para aquellos sectores no competitivos en orden a reestructurar sus complejos industriales, en especial para algunas pymes. Esto debe cotejarse con el incremento esperado en la inversión, debido a la ampliación de mercado y a la estabilidad de las reglas (Cordero, 2005).

2. Unión Europea

En diciembre 2003 se suscribió un nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación. En enero 2005 representantes de los dos esquemas se reunieron en Bruselas en un grupo técnico para examinar el avance de la integración centroamericana con vista a analizar su compatibilidad con las negociaciones que intentan desarrollar para convenir un TLC.⁶⁹ También evaluarán la marcha del

⁶⁷ El impacto fiscal también debe ser considerado. La eliminación arancelaria supone una merma en la recaudación fiscal que sería elevada para Honduras, donde podría alcanzar a casi un 5% de los ingresos fiscales; menor en Costa Rica y Nicaragua, donde no llegaría al 2%, y mucho más reducida en Guatemala y Nicaragua, donde dicho impacto estaría por debajo del 0,5% de ese total. (Paunovic, 2004; Barreix, Villela y Roca, 2004).

⁶⁸ Ángel y Hernández (2004) llegan a determinar que la apertura a las importaciones desde los Estados Unidos deja en situación vulnerable a exportaciones intrasubregionales por un total de 1.367,8 millones de dólares.

⁶⁹ La evaluación conjunta versará sobre los siguientes temas principales: el marco institucional de la integración económica; la unión aduanera; el marco reglamentario comercial; y, la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio intrarregional. (SIECA, 2003-2005) (Carta Mensual, 21 de enero de 2005).

Acuerdo suscrito en 2003. Durante 2005, se realizaron acciones tendientes a cumplir los compromisos adquiridos con la UE sobre la evaluación conjunta de la integración de Centroamérica. Por ahora, y hasta que los países no logren un acuerdo comercial birregional, deben aplicarse a los países centroamericanos los beneficios del SGP+ (SIECA, 2003-2005).⁷⁰ En noviembre de 2004 ingresó España al SICA, en calidad de Observador Extrarregional. Los países centroamericanos esperan iniciar negociaciones con la Unión Europea en mayo de 2006, con motivo de la próxima Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea en Viena, Austria.

Cuadro 22

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): COMPETENCIA EN EL MERCADO INTRASUBREGIONAL DESPUÉS DE LA FIRMA DEL RD-CAFTA: ESCENARIO POSIBLE DE DESVIACIÓN DEL COMERCIO INTRASUBREGIONAL
(Cambios porcentuales en las exportaciones con respecto a año base = 1997)

Destino	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Estados Unidos	México	Resto del Mundo	Mundo ^b
Costa Rica ^a		-0,17	-0,17	2,47	-0,46	0,39	0,49	2,16	1,56
El Salvador ^b	-0,48		0,31	-0,12	0,37	3,62		4,17	3,55
Guatemala ^a	-0,28	-1,67		-0,15	-1,84	2,73	1,71	2,29	5,24
Honduras ^a	1,26	-0,23	-0,26		-0,52	0,44	0,44	3,18	1,72
Nicaragua ^b	-0,76	-0,63	-0,58	-1,14		2,01	6,54	2,36	2,26
México ^b	7,73	-0,71	-0,50	-1,83	0,59	3,61		19,56	7,27
Estados Unidos^b	7,56	11,28	12,01	2,58	16,53		3,51	-0,14	0,37

Fuente: Autores, sobre la base de Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Regional Integration Among the Unequal: A CGE Model of US-CAFTA, NAFTA and the Central American Common Market, Los Angeles, Universidad de California, 2003.

^a Resultados de un modelo de equilibrio general computable (EGC) que incluye efectos estáticos.

^b Resultados de un modelo EGC que incluye efectos dinámicos y la plena movilidad de mano de obra (migración).

3. América Latina y El Caribe y otros países

Todos los países de la subregión han suscrito TLC con México,⁷¹ República Dominicana,⁷² Panamá y Chile, aunque con éste último solamente están vigentes los con Costa Rica y El Salvador. Con los países de la CARICOM las relaciones económicas se han desarrollado desde 1992 mediante reuniones ministeriales y se dispone de un Programa Marco de Cooperación Centroamérica-CARICOM. Por su parte Costa Rica ha concluido en 2002 la negociación de un TLC con Trinidad y Tobago; las autoridades del CARICOM han planteado a Costa Rica la adhesión de toda su subregión. El resto de países centroamericanos probablemente tomarán como referencia principal para su vinculación con el CARICOM el tratado que llegue a concluir Costa Rica.

Salvo Costa Rica que tiene en vigencia desde 2002 un TLC con Canadá, los otros cuatro países aún desarrollan una negociación conjunta con dicho país, la cual está en su etapa final, aunque restan temas sensibles como el de los subsidios a la exportación, apoyos domésticos agrícolas, textiles y vestuario, y la salvaguardia agrícola. Adicionalmente los países mantienen relaciones comerciales con Japón y la India, país último que ofreció la creación de un Centro de Entrenamiento de Tecnología de la Información para la subregión.

⁷⁰ Véase Boletín Informativo, 2 de febrero de 2005. El nuevo SGP+ aplicará nuevos condicionantes, tales como estándares medioambientales o laborales.

⁷¹ México ingresó al SICA como Observador Regional en noviembre de 2004.

⁷² En la Cumbre de septiembre de 2003 sobre Seguridad Regional, los Presidentes de los cinco países centroamericano, Belice y Panamá aprobaron la incorporación de Santo Domingo como Estado asociado al SICA.

V. Comunidad de Estados del Caribe

A. Evolución del comercio intrasubregional

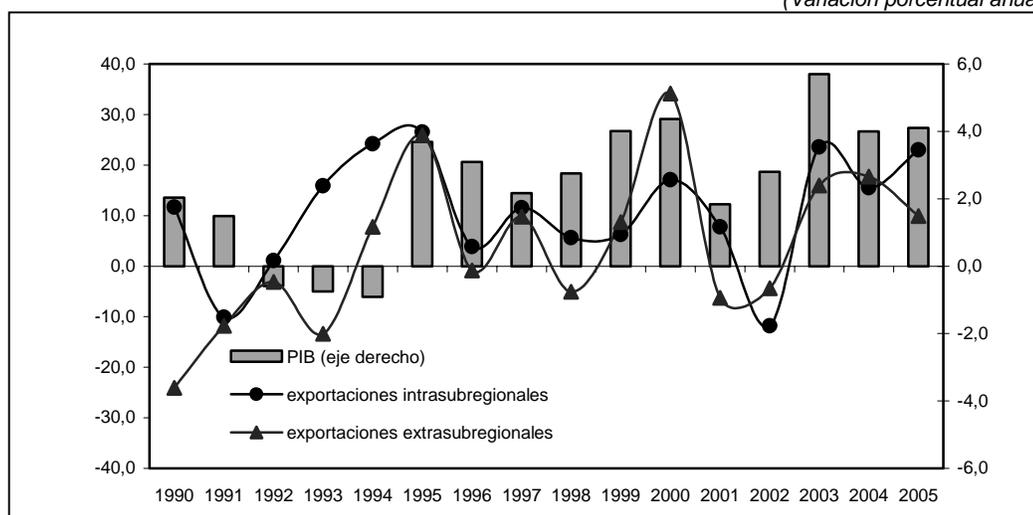
En el primer semestre de 2005, las exportaciones intrasubregionales aumentaron 23% con relación a 2004. Si bien, todos los países expandieron sus exportaciones al interior del esquema de integración, las exportaciones entre Jamaica y Suriname estuvieron más bien debilitadas. Las exportaciones de Trinidad y Tobago que representaban cerca del 76% de las exportaciones intra-CARICOM se expandieron en 25%, determinando en gran medida el alza del comercio comunitario, al punto de aumentar su participación en el total del comercio intragrupo hasta el 82,6%.

Los países de la Organización del Caribe Oriental que en 2004 sufrieron los efectos adversos de desastres naturales: Tres Huracanes: “Ivan”, “Jeanne” y “Frances” que afectaron fuertemente a Santa Lucía, San Vicente y Las Granaditas, Jamaica y Bahamas; un terremoto de grado 6 en la escala de Richter en Dominica; y fuertes tormentas tropicales en Haití, se vio afectado por fuertes tormentas tropicales. Pese a todo ello, el PIB de la subregión durante el bienio 2004-2005 anotó un alza importante, debido al efecto anticíclico de la actividad turística y a la llegada de pasajeros por crucero (véase el gráfico 11). En parte, la actividad turística intrarregional, que representa cerca de un tercio de las exportaciones de servicios de viajes de la subregión jugó un papel importante en la recuperación antes referida (Rezende y Durán, 2005).

Gráfico 11

**CARICOM:^a EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO Y LAS EXPORTACIONES INTRA
Y EXTRASUBREGIONALES, 1990-2005^b**

(Variación porcentual anual)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a Comunidad del Caribe.

^b Estimaciones preliminares para el año 2005.

Tal como se ha señalado, Trinidad y Tabago continuo dominando las exportaciones de la subregión. El alza de los precios del petróleo fue decisiva en el comportamiento global del comercio de dicho país (véase el cuadro 23). En contrapartida, Belice, Bahamas, Barbados, Guyana y Jamaica aumentaron su factura de importaciones petroleras por el mismo concepto (CEPAL, 2005b)

Cuadro 23

CARICOM: MATRIZ DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DEL COMERCIO INTRASUBREGIONAL, 2005

(Millones de dólares y porcentajes en el total)

2005 (enero-junio)	Millones de dólares						Porcentajes en el total					
	Barbados	Guyana	Jamaica	Suriname	Trinidad y Tobago	CARICOM (5)	Barbados	Guyana	Jamaica	Suriname	Trinidad y Tobago	CARICOM (5)
Barbados		4	8	2	18	33	0,0	0,6	1,2	0,3	2,5	4,6
Guyana	8		20	4	9	41	1,2	0,0	2,9	0,5	1,3	5,8
Jamaica	6	3		1	14	24	0,8	0,4	0,0	0,1	2,0	3,3
Suriname	7	5	6		7	25	1,0	0,8	0,8	0,0	1,0	3,6
Trinidad y Tobago	157	82	292	55		585	22,1	11,5	41,2	7,8	0,0	82,6
CARICOM (5)	177	94	326	62	49	709	25,0	13,3	46,1	8,7	6,9	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics*.

B. Solución de controversias e incorporación de la normativa común

En materia de Solución de Controversias, los países avanzan en el establecimiento de la Corte Caribeña de Justicia (CCJ).⁷³ En julio de 2004, los Jefes de Gobierno aprobaron el nombramiento de su primer Presidente, a propuesta de la Comisión Regional de Servicios Judiciales y Legales. Sin embargo, en octubre, se decidió posponer la inauguración hasta el primer trimestre de 2005. Más adelante en febrero de 2005, el Banco de Desarrollo del Caribe ya estaba en posición de transferir cien mil dólares al Fondo de la CCJ.⁷⁴ En febrero de 2005, los países conocieron la del *Privy Council* de Londres de invalidar decisiones legislativas adoptadas por Jamaica, lo que le impedía depositar los instrumentos para la ratificación vinculados al CSME, con lo que la ratificación de Jamaica para la constitución de la CCJ quedó en suspenso, impidiendo que la CCJ sustituyera a dicho Consejo, cuyas funciones se inscriben en las etapas coloniales de los países del Caribe, donde era norma la dependencia jurídica de estas naciones de la metrópoli. Barbados y Trinidad y Tabago solidarizaron con Jamaica, por lo que también pospusieron el depósito de la ratificación en espera de que lo pudiera hacer Jamaica. La Sede de la CCJ será Puerto España en Trinidad y Tabago.

Después de su inauguración, la CCJ tendrá que resolver algunos posibles conflictos referidos a la imposición de algunas barreras arancelarias como el impuesto general aplicado por Belice, y los que Saint Kitts y Nevis aplica a la cerveza, la pasta y las bebidas gaseosas; así como el aplicado a la madera por Suriname, y las contribuciones ambientales que varios países aplican (SGC, 2005a, 2005b). Últimamente Jamaica aplicó un *waiver* al Arancel Externo Común del 25% a sus importaciones de arroz desde Guyana y Suriname. El principal motivo alegado es la falta de cumplimiento por parte de los dos países. No obstante estos países reclaman su disposición a cumplir con sus compromisos de proveedores, además de alegar presiones por parte de empresarios de Jamaica para bajar los precios en el corto plazo. Probablemente esta controversia sea la primera a resolver por la CCJ (EIU, 2005).

Los mayores avances en la aplicación de la Legislación aplicable al Mercado Común los ha hecho Trinidad y Tobago que ya cuenta con Legislación de Protección al Consumidor, Normativa Antidumping y Medidas Compensatorias. En lo referido a la implementación de la legislación sobre regulaciones y modelos de la Aduana Armonizada, se está redactando un borrador, en tanto que la Ley de Competencia y los Regímenes Legales para el establecimiento de servicios y capital deben ser implementados por los países. En gran parte de los tópicos en los que se busca la armonización legislativa la tarea de concluir con los primeros borradores para discusión todavía está en curso (Ley del Consumidor, Antidumping y Medidas Compensatorias, Legislación Bancaria y de Seguros, Ley de Compañías, Derechos de Propiedad Intelectual, Estándares y reglas técnicas, Etiquetado, de medicinas y alimentos, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Subsidios, Arbitraje Comercial, etc.) En suma, los avances son todavía escasos, por lo que en la práctica la heterogeneidad es muy grande (SGC, 2005c).

C. Aspectos normativos y la Unión Aduanera

Al igual que el resto de procesos de integración de América Latina y el Caribe, el de los países del Caribe no ha podido superar aún el nivel de una unión aduanera imperfecta. También el

⁷³ En julio de 2003, en la 24 Reunión de la Conferencia de Jefes de Gobierno, fueron firmados el Protocolo de privilegios e inmunidades de la CCJ y de la Comisión Regional Judicial y de Servicios; el Protocolo para el establecimiento de la CCJ; y, el Acuerdo estableciendo el Fondo Financiero para la CCJ (SGC, 2004-2005).

⁷⁴ El Fondo para la CCJ entró en vigencia en enero de 2004.

grupo no dispone de herramientas para enfrentar los problemas de la asimetría existente entre los miembros de la CARICOM y el caso tan especial de tener varios territorios insulares de muy reducida dimensión. En este sentido para este esquema es no sólo urgente y necesario completar las acciones dirigidas a la conformación del mercado ampliado, sino también introducir reformas de significación en el esquema actual, especialmente aquellas vinculadas con la convergencia que deben alcanzar las sociedades del Caribe.

El objetivo principal de las últimas Conferencias de Jefes de Gobierno, se ha concentrado en analizar el avance del Acuerdo sobre Mercado y Economía Únicos del Caribe (MEUC), especialmente se evaluó el acuerdo adoptado en 2002 con el objeto de eliminar las restricciones al libre comercio de bienes, servicios, capitales y mano de obra en 2005. La Comunidad del Caribe ha acelerado sus esfuerzos de integración con miras a la puesta en marcha del Mercado y Economía Únicos del Caribe (MEUC) hacia fines del año 2005. Las áreas principales del Tratado incluyen el libre movimiento de bienes y servicios, capital y trabajo; la armonización de leyes y regulaciones que afectan el comercio, incluidos los procedimientos aduaneros; la propiedad intelectual, la política de competencia, la imposición tributaria, y la legislación sobre dumping y subsidios.

Los 15 países miembros de la Comunidad del Caribe y los cinco miembros asociados (Anguila, Bermuda, Islas Cayman, Islas Vírgenes Británicas, Islas Turcas y Caicos) no participan todos de la misma forma en los distintos ámbitos de integración caribeña.⁷⁵ Por el momento, el Tratado Revisado aplica a 12 países miembros de la Comunidad, de los cuales 7 ya lo han incorporado en su legislación nacional.⁷⁶

El MEUC en pleno configuraría un mercado de 6 millones 400 mil habitantes, con un PIB estimado en 39 mil millones de dólares y una fuerza de trabajo cercana a los 3 millones de personas. El reducido tamaño de este mercado regional comprende economías con importantes asimetrías, cuatro de ellas con ventas externas principalmente de bienes. En el caso de Trinidad y Tabago, se trata de ventas de gas natural y petróleo, en ese orden, junto con los productos de la industria petroquímica relacionada. En los de Guyana y Suriname, se trata de productos de minería (bauxita y oro) y agrícolas. Belice, en cuarto lugar, ya registra un considerable interés en el turismo. Las demás economías del MEUC dependen más de los ingresos de divisas por concepto de ventas de servicios que de ventas de bienes. En el extremo más orientado a servicios se encuentran las economías de Antigua y Barbuda, Barbados y Santa Lucía. En este último caso, junto con el de San Vicente y las Granadinas, la orientación cada vez más nítida hacia los servicios se relaciona con la erosión del acceso preferencial a los mercados europeos de bananos.

El mercado regional no constituye un destino principal para las exportaciones de bienes ni de servicios de los países que integran el MEUC. La importancia de la integración regional, por lo tanto, reside más en los aumentos de productividad y eficiencia que en una expansión significativa de las exportaciones. Esto es mucho más relevante para las economías pequeñas de la región (véase el recuadro 6). Los elementos más significativos para la plena conformación de la Unión Aduanera y un mayor acercamiento al Mercado Único, aún no están perfeccionados y en plena aplicación. Este es el caso de la CCJ, la permanencia de barreras arancelarias y no arancelarias; las restricciones al libre movimiento de servicios; al movimiento de personas; al movimiento de los capitales; restricciones a los derechos de establecimiento; políticas de aplicación del AEC, etc. Es

⁷⁵ La participación de Haití se encuentra suspendida tras el cambio político de inicios del año 2004, lo que algunos miembros de la organización interpretan como resultado de una interferencia foránea inaceptable. Las Bahamas, por su parte, no desea integrar el MEUC. Montserrat, cuya membresía de la Comunidad es singular debido a su condición de país no independiente, requiere la autorización, aún pendiente, del Reino Unido para ratificar el Tratado Revisado de Chaguaramas.

⁷⁶ No todos los 12 países implementarán el MEUC en el mismo momento. Por ahora, Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago están comprometidos a implementarlo cuanto antes. La participación de los países de la OECO depende de las negociaciones sobre el fondo de desarrollo para las economías pequeñas del MEUC. El proceso de adhesión de Belice, Guyana y Suriname aún dista de completarse.

comprensible, por tanto, la preocupación que se desprende de los acuerdos de las Conferencias de Jefes de Gobierno, que buscan una marcha más eficiente de la integración y sus instituciones.

Recuadro 6**EL MERCADO Y ECONOMÍA ÚNICOS DEL CARIBE (MEUC) EN LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS DEL CARIBE ORIENTAL (OECO)**

A principios de la década de 1990, los países de la CARICOM acordaron la creación del Mercado y Economía Únicos del Caribe (MEUC). Este objetivo se reflejó en la modificación realizada en el año 2001 al Tratado de Chaguaramas (1973), que dio lugar a la formación de la CARICOM. En su Décima Reunión Especial, celebrada en 2004, los Jefes de Gobierno de la CARICOM acordaron implementar el MEUC de manera plena en el año 2008.

Un mayor nivel de integración regional, acompañado del debido marco regulatorio, permitiría aumentar la eficiencia y productividad de las economías de la CARICOM. El MEUC, junto con constituir una oportunidad para reposicionar su potencial productivo y desarrollar su competitividad, plantea también importantes desafíos a los países más pequeños de la CARICOM.

El esquema de integración vigente de la CARICOM es una unión aduanera imperfecta con algunos elementos de un mercado común, tales como la movilidad de capital y laboral para algunas categorías de trabajadores calificados. La unión aduanera, cuyos inicios se remontan a la década de 1970, pero que se implementó de manera consensuada entre los Estados miembros de la CARICOM solo a partir de 1992, no ha logrado impulsar el comercio intrarregional. De hecho, la participación de dicho comercio en el comercio total se ha estancado o disminuido para la mayor parte de los países. Durante el decenio de 1990, la OECO perdió la mitad de su participación en el comercio intrarregional y aumentó su déficit comercial con el resto de los países, llegando a representar cerca del 7% de su PIB en el año 2003.

La unión aduanera no ha contribuido a la diversificación del comercio. El comercio intrarregional se concentra a nivel de empresas y productos. A nivel de país, se trata de un esquema de integración regional polarizado en torno de Trinidad y Tabago. Esto obedece a factores de carácter estructural, a la creciente importancia de la restricción externa visible en la pérdida de participación en los mercados extrarregionales, y a las distorsiones impuestas por el arancel externo común. No obstante, es posible revertir esta tendencia en tanto se puedan estimular el desarrollo, a una escala mayor, del incipiente comercio de servicios, de fundamental importancia para la OECO; el actual impulso de reestructuración industrial y los procesos de aprendizaje (*learning-by-doing*).

Los gobiernos de los países de la CARICOM han puesto particular énfasis en la movilidad laboral intrarregional, que incluye en la actualidad a solo seis categorías de trabajadores calificados. Los países de la OECO pueden beneficiarse con la entrada de trabajadores calificados, cuya ausencia es una de las principales restricciones a su desarrollo. Sin embargo, en tanto registran un elevado contingente de trabajadores no calificados, también solicitan que la movilidad laboral contemplada en el MEUC incluya a este tipo de trabajadores, a fin de estimular su desplazamiento a las economías de mayores dimensiones reduciendo así el desempleo en las economías de la OECO.

La movilidad de capital sí es un hecho en la CARICOM. No obstante, los encadenamientos entre los flujos financieros y la actividad productiva son débiles. Parte de los bancos comerciales más importantes de la región financian la deuda gubernamental, más que las iniciativas de inversión del sector privado.

Un importante elemento para la participación efectiva de los países más pequeños de la CARICOM es la puesta en práctica del capítulo VII del Tratado Revisado de Chaguaramas (2001), que define un régimen especial para los “países, regiones y sectores en desventaja” y para los “países menos desarrollados de la CARICOM”. Esto atañe a los países de la OECO y a Belice. La falta de precisión en su terminología y ámbito de aplicación constituye un obstáculo para su implementación. Por ejemplo, no se distingue entre las medidas de carácter compensatorio, que son de corto plazo, y las medidas de carácter estructural que tienen un horizonte temporal más amplio. Durante la reunión de los Jefes de Estado de la CARICOM de Julio de 2005, representantes de la OECO han planteado la necesidad de revisar algunas de las normativas del capítulo, con el fin de adecuarla a la realidad y necesidades de los países más pequeños de la CARICOM.

Fuente: (CEPAL), “Efectos e implicaciones del mercado común y economía única de la CARICOM en la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO) y la utilización del Capítulo 7 del Tratado de Chaguaramas” (LC/CAR/L.39), Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, 16 de mayo del 2005.

D. Coordinación de políticas e institucionalidad

1. Aspectos sociales

El libre movimiento de personas se verá fortalecido al empezar a ser consideradas a partir de 2005 también otras categorías laborales, de acuerdo a las solicitudes expresadas por los trabajadores.⁷⁷ Varios países de la agrupación, entre ellos Antigua, Barbuda, Sn. Vincent y Granadinas y Surinam, empezarán a utilizar el formato CARICOM en sus pasaportes nacionales (SGC, 2005b). Surinam ya operacionalizó el uso y la admisión del pasaporte CARICOM. En reconocimiento de los riesgos económicos y sociales que enfrenta la juventud en los países de la CARICOM, que constituye el 58% de la población total, se acordó conceder alta prioridad al empleo en los programas nacionales y regionales para la implementación de los cuatro componentes de la Estrategia Regional de Desarrollo de la Juventud. Partiendo de la necesidad de contar con una estructura específica para el manejo, coordinación e implementación de la atención al tema prioritario de la seguridad en los países del grupo, cuyo deterioro puede tener honda significación negativa.

2. Aspectos Institucionales

En febrero de 2005 fue inaugurada la nueva sede de la Secretaría de la CARICOM en Georgetown. En esa oportunidad el Primer Ministro de Jamaica subrayó la importancia de profundizar el proceso de integración, en una época donde la marea de la globalización y el hegemonismo demandan unidad y acción conjuntas.

La reunión de junio del Consejo para el Desarrollo Comercial y Económico (COTED), a la que asistieron los Ministros de Agricultura de la subregión, analizó la importancia primordial de ese sector tanto para las economías del CARICOM como para las negociaciones económicas internacionales en las que participan los países, concluyendo que era considerable la importancia de los trabajos dirigidos hacia el mejoramiento de la productividad, que se realizan en el marco del Instituto Caribeño de Desarrollo e Investigación Agrícola (CARDI), destinados a elevar la productividad de este sector conforme a lo convenido en el Programa de Transformación Regional de la Agricultura. Respecto a los productos fundamentales del agro, entre ellos el banano, definieron como imprescindible esforzarse por mantener sin deterioro las condiciones de acceso a los mercados tradicionales de exportación (INTAL, 2004a).⁷⁸

La XXIV Reunión Intersesiones de la Conferencia de Jefes de Gobierno, celebrada en julio de 2003 en Montego Bay, encomendó a un Grupo de Expertos de Jefes de Gobierno, que prepare un informe teniendo en mente tres objetivos: la inaplazable obligación de hacer más profundo el proceso de integración; el establecimiento de una Comisión u otro mecanismo que perfeccione la gobernabilidad de la Comunidad y permita la transferencia automática de recursos a las instituciones comunitarias; y, una propuesta sobre la Asamblea Parlamentaria de la Comunidad del Caribe.⁷⁹ Esa Reunión estuvo de acuerdo en que era fundamental alcanzar en el proceso de integración, la capacidad de establecer un sistema de adopción de medidas comunitarias tal que permita que las decisiones de la Conferencia de Jefes de Gobierno o de otras instituciones de la Comunidad que ellos determinen, tengan fuerza de ley en el espacio integrado, considerando las provisiones constitucionales de los países.

⁷⁷ Las categorías ya aprobadas eran profesionales graduados, trabajadores de los medios, artistas, músicos y deportistas (INTAL, 2004a), noviembre de 2004.

⁷⁸ Véase Carta Mensual No 95, junio de 2004.

⁷⁹ Precisamente fue la Cumbre de Montego Bay la que adoptó la Declaración de Rose Hall, en ocasión del 30 aniversario de la Comunidad (SGC, 2004-2005).

Los países de menor desarrollo relativo de la agrupación, agrupados en la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), en noviembre de 2004, afinaron una serie de documentos relativos al borrador de un Tratado para el establecimiento de la Unión Económica de los Estados del Caribe Oriental y un programa de trabajo relativo a esta iniciativa.⁸⁰

E. Las relaciones externas del CARICOM

En los últimos años, los países de la CARICOM se han mantenido activos en sus relaciones externas, a través del Mecanismo Regional de Negociaciones del Caribe (Caribbean Regional Negotiating Machinery, CRNM por sus siglas en inglés). Los países han ratificado su interés por avanzar en las negociaciones económicas internacionales con países, grupos de países y organismos económicos internacionales. A diciembre de 2005, los países de grupo se encontraban negociando la concesión de preferencias arancelarias para el equivalente a un 23% adicional de sus exportaciones (véase el cuadro 24):

Cuadro 24
CARICOM: RELACIONES EXTERNAS
(Hasta diciembre de 2005)

Acuerdos suscritos (preferencias arancelarias concedidas) ^a (porcentaje de exportaciones totales)		Negociando acuerdo de libre comercio o de asociación (porcentaje de exportaciones totales proyectadas)		Otro tipo de acuerdos
CARICOM-Venezuela (Rep. Bolivariana de) (1992)	18,2%	CARICOM-Canadá ^b (negociando)	23,1%	Tratado de Cotonou (Asia, Caribe y Pacífico-Unión Europea) (2005)
CARICOM-Colombia (1994)		CARICOM-Unión Europea (en julio del 2004 se iniciaron negociaciones)		CARICOM-Asociación de Estados del Caribe (AEC)
CARICOM-República Dominicana (2001)		CARICOM-Mercosur ^c		CARICOM-India —Cooperación (2003)—
Trinidad y Tabago-Costa Rica (2002)				
CARICOM-Costa Rica (2003)				

Fuente: Autores, sobre la base de información oficial de la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI), la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones, y estadísticas comerciales de Naciones Unidas (COMTRADE).

^a Incluye preferencias intrarregionales. ^b Todos los miembros de la CARICOM, menos Canadá, negocian temas sensibles: subsidios a la exportación, apoyos domésticos agrícolas, textiles y vestuario, y la salvaguardia agrícola. ^c Las negociaciones se iniciarían durante 2006.

1. Unión Europea (UE)

El 23 de febrero de 2005 culminaron las negociaciones ministeriales para realizar la revisión quinquenal del Tratado de Cotonou entre los 77 países de Asia, Caribe y Pacífico (ACP) y la UE, para el diálogo político, la ayuda al desarrollo, el estrechamiento de las relaciones de cooperación económica y comercial y el respeto a los derechos humanos y los principios democráticos, el que será posteriormente firmado por las partes en junio de 2005. El acuerdo entre las partes, junto con convenir preferencias comerciales y un nuevo Protocolo financiero, otorgados por la UE, incluyó referencias a temas de política internacional como la no-proliferación de armas de destrucción masiva y el Tribunal Criminal Internacional. La UE concederá ayuda financiera a estos países por

⁸⁰ Esta Unión Económica fue propuesta con el fin de profundizar la integración de este grupo de países, en la 44 Reunión de la Autoridad de la OECS, en julio de 2001, y en su 35 Reunión, en enero de 2002, fueron aprobados sus principales elementos (OECS, 2004).

un monto que parte de los volúmenes actuales y que se ampliará considerando la inflación europea, su tasa de crecimiento y las contribuciones de los países que acaban de ingresar a la Unión.⁸¹

Las negociaciones con la UE para alcanzar un acuerdo de asociación se iniciaron en abril 2004. Para ello se realizó una reunión de negociadores principales, en julio de 2004, para compartir las visiones respectivas sobre los acuerdos de asociación, con el fin de identificar las prioridades y el alcance de las negociaciones. Ambas partes acordaron que los acuerdos constituyen un instrumento para facilitar el desarrollo sustentable y la transformación estructural de las economías caribeñas. También acordaron que el tratamiento especial y diferenciado debería ser parte fundamental de ellos.⁸² La diferencia básica entre ambas partes radica en el grado de cobertura de los productos que entrarían en el acuerdo. Europa aboga por una grado de cobertura de 90%. Los países de la CARIFORUM sostienen que su nivel actual de desarrollo no es compatible con tal grado de apertura.

Un tema que ha tensado las relaciones es el de la situación del banano, donde el nuevo tratamiento tarifario de la UE a la fruta, que sustituye las cuotas por aranceles, puede erosionar los ingresos que hasta ahora se han logrado de su exportación a ese mercado. Algo similar sucede con el azúcar, donde se ha propuesto por la UE una reducción en los precios preferenciales del orden del 37%, en un plazo de tres años (SELA, 2003-2005)⁸³ y (SGC, 2004-2005).

2. Estados Unidos

La CARICOM también se está contemplando la posibilidad de negociar un TLC con los Estados Unidos, decisión que por cierto no está exenta de dificultades y costos. Pesan en este enfoque tanto el estancamiento de las negociaciones del ALCA como el avance de otras negociaciones bilaterales de los Estados Unidos, y el hecho de que este país sea la principal fuente (junto con Europa) para el turismo y los flujos de inversión de la CARICOM.

3. América Latina y El Caribe⁸⁴

Los países de la CARICOM son miembros plenos de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), agrupación que aprobó un Acuerdo sobre Transporte Aéreo, y un borrador de la Convención que establece la Zona de Turismo Sustentable del Caribe. Actualmente, está en estudio el inicio de negociaciones comerciales con el MERCOSUR, evento que se espera se produzca durante 2006.

4. Canadá

En la CARICOM se contempla finalizar las negociaciones con Canadá para la firma de un TLC, con la idea de garantizar de modo más permanente las preferencias otorgadas por el CARIBCAN, acuerdo comercial entre Canadá y los países miembros de la CARICOM. En las negociaciones, que empezaron en el primer semestre del 2005, la Comunidad del Caribe procuraría el otorgamiento de un trato asimétrico. El acuerdo con Canadá permitiría también, dado el flujo migratorio de los países de la CARICOM hacia ese país, estimular la liberalización de servicios, según el modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

⁸¹ También la ayuda considerará compensaciones respecto a los posibles efectos de los Acuerdos de Asociación Económica y las disposiciones de la UE sobre azúcar que empezarán a tener efecto en 2006.

⁸² En una primera instancia los EPA no se consideran instrumento para la liberalización comercial sino una manera para reforzar el proceso de integración regional.

⁸³ Véase Noticias del SELA, 28 de febrero de 2004.

⁸⁴ En 2003 los países del CARICOM firmaron un acuerdo de libre comercio con Costa Rica y ya anteriormente, en 2001, lo habían hecho con República Dominicana. Finalmente, la agrupación dispone de Tratados de libre comercio e inversiones con Venezuela desde 1992-93, los mismos que consideran preferencias no recíprocas de una sola dirección, hecho con base en la facilidad que para este propósito mantiene la ALADI.

Bibliografía

- Agosin, Manuel (2005), “Free Trade Agreement between Central America and United States: opportunity and challenges”, Regional Integration and Trade: Issues for Latin America Discussion on Second Cycle of Euro-Latin Study Network on Integration and Trade (ELSNIT), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mayo.
- Angel, Amy y Noé Hernández (2004), “El impacto del CAFTA sobre la integración regional”, El Salvador, Programa regional Centroamérica en la economía mundial del siglo XXI/Instituto Superior de Economía y Administración de Empresas.
- Barbosa, R. (2004), “The world trade crisis is boosting regional agreements”, European Affairs, vol. 5, N°1, Washington, D.C., The European Institute.
- Barreix A., Luiz Villela y Jerónimo Roca (2004), “Impacto fiscal de la liberalización comercial en América”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), junio.
- Banco Central del Paraguay (2005), *Informe Económico mensual. Octubre*. Asunción.
- Bouzas, R. (2004), “La dinámica institucional y formativa: un balance”, Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos (LC/BUE/R.258), Bernardo Kosacoff (coord.), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, septiembre.
- Cândia Veiga, João Paulo (2005), “As negociações comerciais no Governo Lula”, Revista brasileira de comércio exterior, N° 83.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005a), Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, Tendencias, (LC/G.2283-P), Santiago, Chile, Naciones Unidas. Agosto.
- ____ (2005b), Balance preliminar de la economías de América Latina y el caribe. Santiago, diciembre.

- ____ (2005c), “Efectos e implicaciones del Mercado Único y Economía del Caribe en la Organización de Estados del Caribe Oriental (OEEO) y la utilización del capítulo VII del Tratado Revisado de Chaguaramas” (LC/CAR/L.39), Puerto España, 16 de mayo.
- ____ (2004a), Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003 (LC/G.2221-P/E), Santiago de Chile, mayo.
- ____ (2004b), Desarrollo productivo en economías abiertas (LC/G.2234 (SES.30/3)), Santiago de Chile, junio.
- ____ (2003a), Istmo Centroamericano: competitividad e integración regional, 2001-2003 (LC/MEX/L.576), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, noviembre.
- ____ (2003b), Intensidad tecnológica del intercambio comercial del Istmo Centroamericano y la República Dominicana con el resto del mundo (LC/MEX/R.832/Rev.1), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, agosto.
- ____ (2003c), Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002 (LC/G.2189-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.03.II.G.10.
- ____ (1999), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999 (LC/G.2061-P/E), Santiago de Chile, enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.4.
- CIER (Comisión de Integración Energética Regional) (2004), “Síntesis informativa energética de los países de la CIER” [en línea], Montevideo <<http://www.cier.org.uy/>>
- CNI (Confederação Nacional da Indústria) (2004) “A Cúpula do Mercosul garante a manutenção de metas e a continuidade do processo de integração”, Boletín MERCOSUR, N° 371, diciembre.
- Comisión Europea (2002), “América Latina. La Comisión europea adopta una estrategia para la cooperación regional 2002-2006”, Bruselas, abril.
- Consejo de Comercio del Mercosur (CCM) (2005), Informe de la Presidencia Pro Tempore Uruguay del Mercosur. XIX Reunión del Consejo del Mercado Común. Montevideo, 7 y 8 de diciembre de 2005.
- Cordero, Martha (2005), “RD-CAFTA: características, impacto y perspectivas”, México D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, inédito.
- ____ (2004), El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: resultados de la negociación y características principales (LC/MEX/R.854), Sede Subregional de la CEPAL en México, marzo.
- Crawley, A. (2004), “Mercosur: en busca de una nueva agenda”, Informe del relator, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), marzo.
- Da Motta Veiga, Pedro (2005), “Continuidade e inflexão”, Revista brasileira de comércio exterior, N° 83.
- Delgado, R. (2004), “Asimetrías y competencia: aportes para un rediseño de los instrumentos comerciales”, Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos (LC/BUE/R.258), Bernardo Kosacoff (coord.), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, septiembre.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE), (2005), “Comportamiento general de las exportaciones (Enero-agosto)”, Bogotá D.C., Colombia.
- Eichengreen, Barry y Ricardo Hausmann (1999), “Exchange rates and financial fragility”, Working Paper, N° 7418, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), noviembre.
- EIU (The Economist Intelligence Unit) (2005), “Country report: Jamaica”, Londres, abril.
- Estrategia (2005), Santiago de Chile, 8 de julio.
- Fanelli, J.M. (2004), “Coordinación macroeconómica, competitividad y crecimiento”, Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos (LC/BUE/R.258), Bernardo Kosacoff (coord.), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, septiembre.
- Giambiagi, F. (1999), “Mercosul: Por que a unificação monetária faz sentido a longo prazo?”, Ensayo, N° 12, Río de Janeiro, Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), diciembre.
- Grupo de Monitoreo Macroeconómico del Mercosur (GMM) (2005), Reunión del Grupo de Monitoreo Macroeconómico de junio de 2005. Acta 03/05. Asunción.
- Hinojosa-Ojeda, R. (2003), “Regional integration among the unequal: a CGE model of US-CAFTA, NAFTA and the Central American Common Market”, inédito.
- Hornbeck, J.F. (2003), “The U.S.-Central American Free Trade Agreement (CAFTA): challenges for sub-regional integration” (RL31870), Congressional Research Services, The Library of Congress, abril.

- INTAL (Instituto para la integración de América Latina y el Caribe) (2005), Carta mensual, Nº 102-112, Buenos Aires.
- INTAL (Instituto para la integración de América Latina y el Caribe) (2004a), Carta mensual, Nº 86-101, Buenos Aires.
- ____ (2004b), Informe Mercosur período 2003-2004, año 8, Nº 9, Buenos Aires.
- ____ (2004c), Informe centroamericano 2004, año 2, Nº 2, Buenos Aires.
- Izam, Miguel (2004) La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia. Serie Comercio Internacional No. 47 (LC/L.2161-P). Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Kosacoff, B. (ed.) (2005), “Políticas nacionales de competitividad y su impacto sobre la profundización del Mercosur”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enero.
- Kozulj, Roberto (2004), “La industria del gas natural en América del Sur: situación y posibilidades de la integración de mercados”, serie Recursos naturales e infraestructura, No 77 (LC/L. 2195-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Kuwayama, Miki; José Durán Lima y Verónica Silva (2005) *Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the primacy of multilateralism: A Latin American and Caribbean perspective*. Serie Comercio Internacional No. 58. Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Kuwayama, M. y José Durán Lima (2003), “La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial”, serie Comercio internacional, No 26 (LC/L.1897-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, No de venta: S.03.II.G.56.
- La Nación (2005), Santiago de Chile, 9 de julio.
- Lafer, C. (2000), “Brasil: dilemas e desafios da política externa”, Revista de estudios avançados, vol. 14, Nº 38.
- Levy, Yeyati E. y Federico Sturzenegger (2000), “Is EMU a Blueprint for Mercosur?”, Cuadernos de economía, año 37, Nº 110, Universidad Torcuato Di Tella.
- Licandro Ferrando, Gerardo (1999), “¿Un área monetaria para el Mercosur?”, Universidad de California/Banco Central del Uruguay, inédito.
- Lorenzo, F., Diego Aboal y Ana Laura Badagián (2004), “Cooperación monetaria en el Mercosur: aportes de un modelo simplificado”, Proyecto Coordinación Macroeconómica en el Mercosur/Red de Investigaciones Económicas del Mercosur/Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID).
- Machinea, José Luis (2004), “La Integración como instrumento de desarrollo”, documento presentado en el Foro: Centroamérica y otras experiencias internacionales de integración, San Salvador, 8 y 9 de noviembre.
- ____ (2003), “La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: causas, problemas y posibles soluciones”, Mercosur: en busca de una nueva agenda, documento de trabajo, Nº IECI- 06D, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), diciembre.
- Machinea, Jose Luis y Rozenwurcel (2005), “Macroeconomic coordination in Latin America: does it have a future?”, inédito.
- Maldonado, Raúl y José Durán Lima (2005), “América Latina y el Caribe: la integración en la hora de las definiciones”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Markwald, Ricardo (2005), “Política externa comercial: o caso do MERCOSUR”, Revista brasileira de comércio exterior, Nº 83.
- Monge-González R., Miguel Loría-Sagot y Claudio González-Vega (2003), Retos y oportunidades para los sectores agropecuario y agroindustrial de Centro América ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, Washington, D.C., Banco Mundial, junio.
- OLADE (Organización Latinoamericana de Energía) (2004), “Sistema de información económica energética de la organización latinoamericana de energía”, Quito.
- Mora Álvarez, Humberto (2005), Evaluación de la viabilidad de fijar una meta de gasto público en los países miembros de la CAN. Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), Colombia, marzo.
- Onuki, Janina (2004), “Sociedad civil y Mercosur. Más allá de una agenda interna” Mercosur ABC [en línea] <<http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=102&IdSeccion=2>>
- Paunovic, Igor (2004), “El tratado de libre comercio Centroamérica-Estados Unidos: implicaciones fiscales para los países centroamericanos” (LC/L.2315-P), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, junio. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.05.II.G.63.

- Pena, Celina y Ricardo Rozemberg (2005), *Una Aproximación al Desarrollo Institucional del MERCOSUR: sus Fortalezas y Debilidades*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Documento de Divulgación No. 31. Bueno Aires
- Peña, Félix (2004) “Algunos desafíos políticos e institucionales que plantea la globalización de la Integración: el caso de los países socios del Mercosur”, Seminario La globalización de la integración en América Latina, Barcelona, Fundación CIDOB, marzo.
- Peña, Félix (2005), “Understanding MERCOSUR and its future”, Jean Monett/Robert Schuman Paper Series, vol. 5, N° 14, Miami, junio.
- Porta, Fernando (2004) “Una nueva racionalidad: la importancia de la coordinación macroeconómica”, Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos (LC/BUE/R.258), Bernardo Kosacoff (coord.), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, septiembre.
- Ríos, S. (2003), “Mercosur: dilemas y alternativas de la agenda comercial”, documento de trabajo, N° IECI-06C, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), junio.
- Rodas, Haroldo (2004), “El Estado actual y las perspectivas del proceso de integración económica centroamericana, modelo de desarrollo territorial”, Guatemala.
- Rosales, Osvaldo (2005), “Oportunidades y desafíos del TLC entre Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos”, Informativo gerencial, Deloitte, enero.
- Sanguinetti, Pablo, Iulia Traistaru y Christian Volpe (2004), *Economic Integration and Location on Manufacturing Activities in South-South Agreements: Evidence from MERCOSUR*. Universidad Torcuato Di Tella y Universidad de Boon ,
- Secretaría del Mercosur (2004a), documentos oficiales de la vigésima quinta, vigésima sexta y vigésima séptima, Reunión del Consejo del Mercado Común (CMC) y otros organismos del Mercosur [en línea] <<http://www.mercosur.org.uy>>
- ____ (2004b), “Primer informe semestral de la Secretaría del Mercosur”, Montevideo, julio.
- ____ (2004c), “Informe de la Secretaría pro Tempore”, Belo Horizonte, diciembre.
- Schiff, Maurice y L. Alan Winters (2004), *Integración regional y desarrollo*, Banco Mundial/Editorial Alfaomega, enero.
- Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (2005), “Alianza para la seguridad y la prosperidad de América del Norte”, informe a los mandatarios, junio.
- Sennes, Ricardo, Janina Onuki y Amâncio Jorge de Olivera (2004), “La política exterior brasileña y la seguridad hemisférica”, Mercosur ABC, N° 7, septiembre.
- SGCAN (Secretaría General de la Comunidad Andina) (2005a), *Informe de la Secretaría General sobre cumplimiento de compromisos y mecanismos de solución de controversias (al 14 de marzo de 2005)* (COM/XC/di 1), Documentos informativos, Lima, marzo.
- ____ (2005b), *Informe sobre el Estado de situación del Programa de Liberalización entre Perú y el resto de países de la Comunidad Andina a agosto de 2005*. (SG/di 595 Rev. 1), Lima, agosto.
- ____ (2005c), *Informe de la Secretaría General sobre cumplimiento de compromisos (al 13 de julio de 2005)*, Lima, julio.
- ____ (2005d), *Modificación de los Mecanismos de Salvaguarda que afectan al comercio intracomunitario (Artículos 90, 91, 92 y 97 del Acuerdo de Cartagena)*. (SG/dt 297), Documentos de trabajo, Lima, junio.
- ____ (2005e), *Lineamientos generales para redefinir los mecanismos de defensa comercial a países no miembros de la Comunidad Andina*, (SG/dt 298), Documentos de trabajo, Lima, 14 de junio.
- ____ (2005f), Estado de la Integración Andina. Informe a la SGCAN ante el XVI Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en Reunión Ampliada con la Comisión, (SG/di 750), Lima, julio.
- ____ (2005g), Propuesta para una Política Arancelaria Común de la Comunidad Andina, (SG/dt 327), Documentos de trabajo, Lima, 21 de octubre de 2005.
- ____ (2005h), *Estimación de las Exportaciones intracomunitarias. Enero-Agosto 2005*, (SG/de 132), Lima, 28 de octubre.
- ____ (2004a), Estado de la integración andina: instituciones, mecanismos y disciplinas relacionadas con el comercio (SG/di 666), Lima, octubre.
- ____ (2004b), “Informe sobre el estado de situación del Programa de liberalización entre Perú y el resto de países de la Comunidad Andina”, Lima, enero.
- ____ (2004c), “Informe de seguimiento: convergencia macroeconómica 2003”, Lima, marzo.
- ____ (2004d) “35 años de integración económica y comercial. Un balance para los países andinos”, mayo.

- ____ (2004e), Intercambio comercial Comunidad Andina-Estados Unidos. Dinámica reciente, composición sectorial y potencial comercial (SG/di 650), Lima, agosto.
- ____ (2004f), *Solución de controversias derivadas de incumplimientos en la Comunidad Andina*, (SG/dt 258/Rev. 1), Documentos de trabajo, Lima, 22 de octubre de 2004.
- Secretaría General de la CARICOM (SGC) (2005a), *Caribbean Court of Justice is inaugurated*, Press release 82/2005; (16 April 2005).
- ____ (2005b), Placing the CARICOM Single Market and Economy in court : the inauguration of the Caribbean Court of justice (CCJ), Press release 85/2005; (19 April 2005).
- ____ (2005c), Establishments of the CARICOM Single Market and Economy, Summary of Status of Key Elements, Trinidad and Tabago, Marzo.
- SICA (Sistema de Integración Centroamericana), (2005a), XXVII Reunión Ordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de los países del SICA. Declaración de León, Nicaragua, 2 de diciembre.
- ____ (2005b), XXVI Reunión Ordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de los países del SICA. Declaración Conjunta, Tegucigalpa, 30 de junio.
- SICA/CEPAL (Sistema de la Integración Centroamericana y Comisión Económica para América Latina y el Caribe), *La integración centroamericana: beneficios y costos*, (LC/MEX/L.603), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, mayo.
- SIECA (Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana) (2005a), *Estado de Situación de la Integración Económica Centroamericana (Mayo 2005)*.
- ____ (2005b), “La Unión Aduanera Centroamericana”, Guatemala, octubre.
- ____ (2005c), “Unión Aduanera Centroamericana en Cifras”, Guatemala, marzo.
- ____ (2004a), “Plan de acción de la Unión Aduanera de Centroamérica”, Guatemala, julio.
- ____ (2004b), “Estado de avance de la Unión Aduanera Centroamericana”, Guatemala, agosto.
- ____ (2002a), *Informe de actividades y avances del proceso de unión aduanera*, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, Guatemala, junio.
- ____ (2002b), *Medidas contrarias al libre comercio intrarregional*, Guatemala, agosto.
- Sidney, Rezende y José E. Durán (2005), *Los Cruceros Turísticos y El Comercio de Servicios: Tendencias Recientes en los países de la Cuenca del Caribe*, Boletín FAL (Edición 223). Santiago de Chile, marzo.
- Venables, Anthony y Alan Winters (2003), “Economic integration in the Americas: European perspectives”, *Integrating the Americas. FTAA and Beyond*, A. Estevadeordal y otros (eds.), Harvard University Press.
- Wagner, A. (2004a), “Integración para el desarrollo y la globalización, hacia un nuevo diseño estratégico de la integración andina”, Lima, septiembre.
- ____ (2004b), “El espacio sudamericano y la integración regional, una aproximación. Lima.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

comercio internacional

Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de venta S.99.II.G.45 (US\$ 10.00), octubre de 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R. Paasman (LC/L1143-P), Sales N° E.99.II.63 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P), N° de venta S.99.II.G.62 (US\$ 10.00), diciembre de 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LCL1306-P), Sales N° E.99.II.20 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura-Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P), Sales N° E.00.II.G.23 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 6 Comparative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P), Sales N° E.99.II.G.21 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P), N° de venta S.00.II.G.65. (US\$ 10.00), junio del 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam, Valéry Onffroy de Vérez, (LC/L.1419-P), N° de venta S.00.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre del 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia-Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P), Sales N° E.00.II.G.100 (US\$ 10.00), September 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P), N° de venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.00), marzo del 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P), N° de venta S.01.II.G.94 (US\$ 10.00), junio del 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr., Carla Macario, Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P), Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.00), March 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences 90, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P), Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.00), October 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P), N° de venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 15 Análisis del comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental durante la segunda mitad de los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P), N° de venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678.-P), N° de venta S.00.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: A review of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 18 Tendencias municipales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.00), noviembre del 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de venta S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), abril del 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de venta S.00.II.G.219. (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira Portela, (LC/L.1682-P), N° de venta S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)

- 22 Production sharing in Latin American trade: The contrasting experience of Mexico and Brazil, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683.-P), Sales N° E.00.II.G.221 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L.1684-P), N° de venta S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 24 Legal and Economic Interfaces between Antidumping and Competition Policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L.1685-P), Sales N° E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Estéban Pérez, (LC/L.1780-P) N° de venta:S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), septiembre del 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo del 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth when trade becomes a complex system?, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1898-P), N° de venta: E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), July 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta:S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo del 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiences, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto del 2003. [www](#)
- 31 Rules of Origin and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America (LC/L.1945-P), Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00) August 2003. [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta:S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto del 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre del 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° : S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 45 Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 46 Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 47 La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia, Miguel Izam, (LC/L.2161-P), N° de venta: S.04.II.G.217 (US\$ 10.00), julio del 2004. [www](#)

- 48 Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia, Graciela Mognillansky y Verónica Silva (LC/L.2198-P), N° de venta: S.04.II.G.124 (US\$ 10.00), octubre del 2004. [www](#)
- 49 Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Verónica Silva (LC/L.2244-P), N° de venta: S.04.II.G.164 (US\$ 10.00), diciembre del 2004. [www](#)
- 50 Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective, Mikio Kuwayama, (LC/L.2245-P), Sales N° S.04.II.G.165 (US\$ 10.00), February 2005. [www](#)
- 51 Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional, Iván Valdés (LC/L.2365-P), N° de venta: S.05.II.G.104 (US\$ 10.00), agosto del 2005. [www](#)
- 52 La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas: Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile, Joaquín Piña (LC/L.2390-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$ 10.00), septiembre del 2005. [www](#)
- 53 Implicaciones del Término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para el Norte de América Latina, Mikio Kuwayama y Martha Cordero, (LC/L.2399-P), N° de venta S.05.II.G.145 (US\$ 10.00), octubre del 2005. [www](#)
- 54 Implementing Trade Policy in Latin America: The Cases of Chile and Mexico, Sebastián Sáez, (LC/L.2406-P), N° de venta: E.05.II.G.153 (US\$ 10.00), September 2005. [www](#)
- 55 Trade Policy Making in Latin America: A Compared Analysis, Sebastián Sáez, (LC/L.2410-P), N° de venta: E.05.II.G.156 (US\$ 10.00), November 2005. [www](#)
- 56 Export promotion policies in CARICOM: Main issues, effects and implications, Esteban Pérez Caldentey (LC/L.2424-P), Sales N° S.05.II.G.171 (US\$10.00), October 2005.
- 57 Ex-post evaluation of the Employment effects of a PTA: Methodological Issues, Illustrated with a Reference to Chile, Gabriel Gutiérrez, (LC/L.2439-P), Sales N° E.05.II.G.156 (US\$10.00), December 2005. [www](#)
- 58 Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the Primacy of Multilateralism a Latin American and Caribbean Perspective, Mikio Kuwayama, José Durán Lima, Verónica Silva, (LC/L.2441-P), Sales N° E.05.II.G.187 (US\$10.00), December 2005. [www](#)
- 59 Acordo sobre aplicação de medidas sanitarias e fitosanitarias: balance entre proteção do comércio e a proteção da saúde dos consumidores, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2447-P), N° de venta: E.05.II.G.194 (US\$10.00), Decembro 2005. [www](#)
- 60 El comercio de servicios en el marco del sistema de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio, Sebastián Sáez, (LC/L.2448-P), N° de venta: S.06.II.G.133 (US\$10.00), diciembre 2005. [www](#)
- 61 Trade in services negotiations: A review of the experience of the U.S. and the E.U. in Latin America, Sebastián Sáez, (LC/L.2453-P), Sales No. E.05.II.G.199 (US\$10.00), December 2005. [www](#)
- 62 América Latina y el Caribe: La integración regional en la hora de las definiciones, José Durán Lima y Raúl Maldonado, (LC/L.2454-P), N° de venta: S.05.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre 2005. [www](#)

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

Otras publicaciones de la CEPAL relacionadas con este número

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: