
comercio internacional

Las tendencias principales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)

Johannes Heirman



NACIONES UNIDAS



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, noviembre de 2001

Este documento fue preparado por Johannes Heirman, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL.

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

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1661-P

ISBN: 92-1-321962-8

ISSN: 1680-869X

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2001. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.01.II.G.216

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
I. Introducción	9
A. Origen y objetivos de la AEC.....	9
B. Características básicas de los países integrantes y su inserción internacional	10
1. La gran diversidad.....	10
2. La problemática de las economías pequeñas	12
3. La inserción internacional y los vínculos mutuos.....	15
C. Panorama general.....	16
II. La evolución del comercio exterior y de la inversión extranjera	23
A. El comercio global en la década de 1990	23
B. El comercio en el interior de la AEC.....	31
C. La composición del comercio exterior y la importancia de los acuerdos comerciales	32
1. Introducción	32
2. La composición de las exportaciones	39
3. Una aproximación al potencial de creación de comercio.....	42
4. Conclusión	46
D. La inversión extranjera directa (IED) en los países de la AEC.....	47
1. Tendencias generales de la IED en América Latina y el Caribe.....	47
2. La IED en la cuenca del Caribe	48
3. La inversión intrarregional entre los países de la AEC.....	53

III. Política comercial y acuerdos de integración	57
A. Aspectos generales	57
B. La evolución reciente de las políticas comerciales	59
1. Los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)	60
2. Los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)	65
3. Cuba, República Dominicana y Panamá	69
4. Los países de la Comunidad Andina	71
5. Chile y México	74
IV. Acuerdos existentes y negociaciones en curso	77
A. La Organización Mundial del Comercio (OMC)	77
1. Las principales implicaciones de los Acuerdos de la Ronda Uruguay para la región	77
B. Acuerdos y negociaciones comerciales con países desarrollados.....	78
1. Los acuerdos con la Unión Europea (UE).....	79
2. Los acuerdos con los Estados Unidos	81
C. Principales áreas de acción de la AEC.....	82
1. Las tentativas para establecer una zona de Comercio preferencial entre los países de la AEC	82
2. La facilitación del comercio mutuo	83
3. La cooperación en materia de transporte y Turismo y ante desastres naturales.....	84
Siglas	88
Bibliografía	89
Serie Comercio Internacional: números publicados	91

Índice de cuadros

Cuadro 1	Países miembros de la AEC: principales indicadores del tamaño de las economías y de su desarrollo económico y social.....	13
Cuadro 2	AEC: exportaciones según principales destinos, 1990-1999 (en millones de dólares corrientes).....	25
Cuadro 3	AEC: participación de las subagrupaciones en las exportaciones totales, según principales destinos, 1990-1999 (En porcentajes)	26
Cuadro 4	AEC: exportaciones según principales destinos, 1990-1999 (En porcentajes).....	27
Cuadro 5	AEC: importaciones según principales orígenes, 1990-1999 (En millones de dólares corrientes)	28
Cuadro 6	AEC: importaciones según principales (En porcentajes).....	29
Cuadro 7	AEC: participación de las subagrupaciones en las importaciones totales, según principales orígenes, 1990-1999 (En porcentajes)	30
Cuadro 8	Exportaciones de los países AEC hacia los países AEC, 1999 (En millones de dólares corrientes)	33
Cuadro 9	Exportaciones de los países AEC hacia los países AEC, 1999 (En porcentajes del total intra AEC)	35
Cuadro 10	Listado de principales acuerdos comerciales firmados por los países de la AEC.....	38
Cuadro 11	AEC: composición de las exportaciones de bienes según destinos y categorías, respectivamente, 1999 (En porcentajes)	41
Cuadro 12	Grupo de los Tres: principales productos de exportación intra G-3 y su participación en la exportación al mundo, 1999	43

Cuadro 13	MCCA: principales productos de exportación intra MCCA y su participación en la exportación al mundo, 1999.....	44
Cuadro 14	CARICOM: principales productos de exportación intra CARICOM y su participación al mundo, 1997 (en millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)	45
Cuadro 15	AEC: principales productos de exportación intra AEC y su participación en la exportación al mundo, 1999 (En millones de dólares corrientes y porcentajes, respectivamente)	46
Cuadro 16	Países de la AEC: flujos netos de IED ingresados, 1986-1999 (en millones de dólares)	49
Cuadro 17	Países de la AEC: flujos de IED ingresados, 1986-1999 (en porcentajes del total)	50
Cuadro 18	Países de la cuenca del Caribe: principales operaciones realizadas por Empresas extranjeras, 1994-2000 (en millones de dólares).....	51
Cuadro 19	Países de la AEC: indicadores relativos de inversión extranjera directa (En millones de dólares, porcentajes y número de habitantes).....	52
Cuadro 20	Países de la AEC: matriz consolidada de flujo de capitales intrarregionales, 1991-2001 (En miles de millones de dólares).....	53
Cuadro 21-A	Países de la AEC: flujos de capitales intrarregionales, 1991-2001 (En Millones de dólares).....	54
Cuadro 21-B	Países de la AEC: flujos de capitales intrarregionales, 1991-2001 (En Millones de dólares).....	55
Cuadro 22	Países de la Comunidad del Caribe (CARICOM): aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones (En porcentajes).....	61
Cuadro 23	Países de la Comunidad del Caribe (CARICOM): medidas no arancelarias que afectan a las importaciones	64
Cuadro 24	Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA): aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones (En porcentajes)	67
Cuadro 25	Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA): medidas no arancelarias que afectan a las importaciones	68
Cuadro 26	Países de la Comunidad Andina: aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones (En porcentajes).....	72
Cuadro 27	Países de la Comunidad Andina: medidas no arancelarias que afectan a las importaciones.....	73
Cuadro 28	Chile y México: aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones (En porcentajes).....	75
Cuadro 29	Chile y México: aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones (En porcentajes).....	76

Resumen

Este documento es una versión abreviada y editada de otro más extenso que fué preparado a solicitud de la Secretaría de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) para ser presentado a la IV Reunión Ordinaria del Consejo de Ministros de la Asociación, realizada el 11 y 12 de diciembre del año 2001 en la isla Margarita, Venezuela. Colaboraron en su elaboración los siguientes funcionarios de la División de Comercio Internacional e Integración de la Sede de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Santiago: Carla Macario, Jaime Contador, Verónica Silva y José Durán. En el transcurso de su preparación se contó además con aportes valiosos de las Sedes Subregionales de la CEPAL en México y Puerto España, y de la misma Secretaría de la AEC que acompañó en todo momento la investigación.

El capítulo I hace una breve presentación del origen y los objetivos de la AEC. Destaca la gran diversidad de los países integrantes de la Asociación y se refiere a la problemática de las economías pequeñas. Termina con la descripción de los rasgos básicos de la inserción internacional de los países miembros. En el capítulo II se analiza la evolución reciente del comercio exterior, prestando atención especial al comercio en el interior de la AEC, y a sus posibilidades de fortalecimiento. Una sección importante del capítulo está dedicada al análisis de la inversión extranjera realizada en la región, incluyendo el desarrollo incipiente de las inversiones intrarregionales. El siguiente capítulo analiza en detalle la política comercial aplicada por los países, en donde se destaca la incidencia sobre ésta de los compromisos asumidos en los acuerdos subregionales

incluidos en la Asociación. En el último capítulo se reseñan los acuerdos comerciales en que participan los distintos países miembros de la Asociación, y se pasa revista a su posición en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y a sus acuerdos de negociaciones comerciales con países desarrollados. El capítulo concluye con un análisis de las principales áreas de acción delineadas al interior de la AEC, a saber, las tentativas para establecer una zona de comercio preferencial, el transporte y la facilitación del comercio y el turismo, así como la acción conjunta frente a los desastres naturales.

Debido a la amplitud de los temas abordados y el elevado número de Estados miembros, el documento necesariamente tiene que focalizarse en los principales rasgos de la inserción internacional de los países, sin que el análisis pueda siempre alcanzar la especificidad que se desearía.¹

¹ En cuanto a su cobertura, cabe tener presente que este informe, dados los límites de su extensión y la disponibilidad de datos, circunscribe su análisis a los 25 países miembros plenos de la Asociación.

I. Introducción

A. Origen y objetivos de la AEC

La creación de la AEC fue el resultado de una propuesta elaborada por la Comisión de las Indias Occidentales, a la que los Jefes de Estado y de Gobierno de la CARICOM le encargaron la tarea de diseñar una estrategia de profundización y ampliación de la Comunidad frente a los desafíos que presentaba el proceso de globalización (West Indian Commission, 1992). La preocupación de la CARICOM en aquel momento era ampliar el espacio económico y político del Caribe sin necesidad de incrementar el número de sus países miembros. Mientras tanto, la CARICOM ha admitido solamente dos nuevos miembros –Suriname en 1993 y Haití en 1997– y la demanda hacia su ampliación fue canalizada justamente a través del establecimiento de la AEC. Por definición, la AEC sería un esquema de integración más amplio, pero también más laxo que la CARICOM.

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

comprometedor de los cuatro objetivos, ya que estipula la liberalización de las relaciones económicas mutuas como medio para alcanzar la integración de sus economías.²

El Programa de Trabajo de la AEC (Acuerdo No. 1/95, adoptado en Guatemala el 1 de diciembre de 1995), detalla 10 áreas de acción prioritarias, entre las cuales las tres primeras se refieren respectivamente al turismo, al desarrollo del comercio y de las relaciones económicas externas y al transporte.³

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

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

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

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

1. La gran diversidad

Como se puede desprender de los datos contenidos en el cuadro 1, la AEC está compuesta por un elevado número de países en vías de desarrollo –25 miembros plenos y 3 miembros asociados–⁴ situados en su mayoría en la Cuenca del Caribe o que se encuentran insertos dentro de la dinámica geopolítica de la región.⁵ Estos países demuestran a la vez un alto grado de heterogeneidad en cuanto a sus principales indicadores geográficos, demográficos y económicos.

² Los otros tres objetivos básicos se refieren a la utilización y desarrollo de las capacidades colectivas del Caribe para lograr un desarrollo sostenido en lo cultural, económico, social, científico y tecnológico; desarrollar el potencial del Mar Caribe por medio de la interacción entre los Estados miembros y con terceros, y establecer las estructuras institucionales y los acuerdos de cooperación que responden a la diversidad de las identidades culturales, de los requerimientos de desarrollo y de los sistemas normativos de la región.

³ Las restantes áreas se centran en: los desastres naturales y ambientales; asuntos de desarrollo social, cultural, científico y tecnológico; la participación coordinada en foros multilaterales; la protección y conservación del medio ambiente, los recursos naturales y del Mar Caribe; la promoción del desarrollo de las microempresas; las comunicaciones y la obtención, intercambio y análisis de información; y las funciones jurídicas y administrativas.

⁴ La AEC está integrada por 25 países en calidad de miembros plenos y tres países Asociados. Los miembros plenos incluyen el llamado Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela), los 5 países de Centroamérica (El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua), los 14 países de la CARICOM (Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Las Bahamas, Santa Lucía, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tabago), los llamados países No Agrupados (Cuba, Panamá y la República Dominicana) y en calidad de Asociados se encuentran Aruba, las Antillas Neerlandesas, y Francia en representación de Guadalupe, Martinica y Guyana Francesa. El presente informe circunscribe su análisis a los 25 miembros plenos.

⁵ Aunque El Salvador, Las Bahamas, Guyana, Surinam y Guyana Francesa no se ubican geográficamente en el Mar Caribe, se considera que se encuentran dentro del ámbito geopolítico de la cuenca del Caribe.

Los tres países de mayor tamaño –México, Venezuela y Colombia– se diferencian claramente de los demás por la magnitud de sus territorios, de su población, y de su PIB y por los elevados flujos de bienes que intercambian con el mundo. En el otro extremo de la escala se encuentran los países integrantes de la OECS – Antigua y Barbuda, Dominica, Grenada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas–, que se caracterizan por ser Estados insulares y por su diminuto tamaño en términos geográficos, de población y económicos.⁶ Entre estos dos extremos se encuentran los demás países miembros de la CARICOM, los cinco países miembros del MCCA, Cuba, Panamá y la República Dominicana que pueden ser calificados de tamaño intermedio.

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

Un análisis somero de los otros indicadores económicos demuestra las grandes diferencias existentes entre los países miembros de la AEC en lo referente a capacidad de exportación e importación, en donde del país exportador mayor –México– exporta hasta 6 800 veces más que los países exportadores más pequeños, que son aquellos pertenecientes a la OECS. Pese a lo anterior, casi todos los países de la Asociación tienen en común que acumulan saldos negativos en su cuenta de bienes, que son particularmente elevados, en términos relativos, en los casos de los países miembros de la CARICOM.

En cuanto a la contribución de las actividades industriales a la generación del PIB se observa una variación de este parámetro entre los países mucho menor de lo que se podría haber esperado, si se considera que los tres países de mayor tamaño exportan importantes volúmenes de productos manufacturados. En general, llama la atención el bajo grado de industrialización de casi todos los países, hecho que tiene su contraparte en el alto peso alcanzado por las actividades terciarias en las economías.⁷ El peso de estas últimas es especialmente alto en las pequeñas economías del Caribe, en donde inciden la presencia de un sector gubernamental a veces desproporcionadamente grande, las actividades del comercio interior y el turismo, y en algunos casos los servicios financieros y telemáticos. Como es sabido, muchas de las actividades terciarias son afectadas por el hecho que no son transables internacionalmente, aunque su grado de transabilidad está incrementándose a partir de las innovaciones tecnológicas y de los compromisos de liberalización asumidos en la Ronda Uruguay.

Igualmente, son mucho menos notorias y claras las diferencias en el desempeño económico global de los países, lo que se refleja en la tasa promedio anual de crecimiento anotada en la década recién pasada. Entre los países con un mejor desempeño reciente figuran Costa Rica, El Salvador, Guyana y la República Dominicana, y son estos países de tamaño intermedio los que llevaron a cabo procesos de reforma estructural de sus economías en la década señalada.⁸ Los países centroamericanos se distinguen en general por un desempeño favorable y los países de la

⁶ La OECS comprende además Montserrat, que es miembro pleno, y Anguila y las Islas Vírgenes, que son miembros asociados. Por falta de datos estos países no pudieron ser incluidos en el estudio.

⁷ En las actividades industriales se encuentran incluidas la minería y la construcción. La participación de la agricultura, silvicultura, caza y pesca, o sea, las actividades propiamente primarias, varía entre los países de la AEC desde 45.6% en el caso de Guyana hasta 3.6% en el de Antigua y Barbuda. Casi ninguno de los demás países supera el 20%, y es especialmente baja para los países miembros de la OECS.

⁸ No cabe en el presente informe analizar el desempeño económico de cada uno de los países miembros. Sin lugar a dudas, en algunos casos los factores coyunturales constituyen la mayor explicación de su desempeño reciente.

CARICOM por tasas de crecimiento más modestas. Resulta también llamativo que las tres economías mayores de la AEC registraron tasas moderadas.

A esta diversidad en términos de dimensión geográfica, económica y cultural se agrega un panorama de integración diverso y complejo, en donde conviven diferentes esquemas y acuerdos: la CARICOM que está en proceso de convertirse en un mercado y una economía únicos; el MCCA, que se consolida como un área de libre comercio mientras algunos de sus miembros ya avanzan hacia una unión aduanera; acuerdos de libre comercio como el del G-3, y un creciente número de acuerdos cruzados entre los países de la región. Además, el proceso de integración dentro de la cuenca del Caribe se encuentra influenciado por las relaciones con Europa, que se están renovando mediante el Acuerdo de Cotonou, por las perspectivas de un acuerdo con la Comunidad Andina, por el TLCAN y por las negociaciones del ALCA. Este proceso de integración multidimensional genera agendas paralelas y variadas, creando un mosaico de intereses cuya articulación resulta compleja.

2. La problemática de las economías pequeñas

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

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

Este último hecho contrasta con las desventajas que sufren las economías pequeñas y muy pequeñas para desarrollarse. Además de tener una capacidad productiva reducida, estos países enfrentan dificultades en explotar las economías de escala y de aglomeración, debido al pequeño tamaño de su mercado doméstico. Sus instituciones públicas son costosas de mantener a causa de los límites para su divisibilidad y además compiten en desventaja con las empresas privadas en cuanto a atraer y mantener la escasa mano de obra altamente calificada. Por su dotación limitada de recursos naturales y las exigencias de escala de las producciones industriales, suelen depender de la

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

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

Cuadro 1

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

Países miembros de la AEC	Superficie en miles de Km2	Población Miles de Habitantes 1999	Proporción analfabetos en población > de 15 años 2000	PIB Millones de dólares corrientes 2000	PIB por habitante 2000	PIB Crecimiento promedio (%) 1991-2000	Participación de la Industria sobre PIB 1998	Exportaciones Millones de dólares corrientes 1999	Importaciones Millones de dólares corrientes 1999	Saldo de Bienes 1999
AEC								189,714	201,335	-11,622
Grupo de los Tres								167,760	169,362	-1,602
Colombia	1.142	41566	6.8	82856	1993	2.6	14.0	11,555	10,659	896
México	1.967	97367	9.1	573937	5895	3.5	21.1	136,144	145,150	-9,006
Venezuela	916	23707	6.6	120484	5082	2.0	15.8	20,061	13,553	6,508
MCCA								11,135	18,026	-6,891
Costa Rica	51	3933	4.1	15784	4013	5.0	19.0	6,277	5,969	308
El Salvador	21	6154	25.1	12916	2099	4.6	23.1	1,164	3,128	-1,964
Guatemala	109	11090	45.8	19068	1719	4.1	11.3	2,458	4,554	-2,096
Honduras	112	6316	24.4	5932	939	3.1	18.1	758	2,652	-1,894
Nicaragua	131	4939	32.9	2396	485	3.3	15.3	478	1,723	-1,245
CARICOM								5,378	10,432	-5,054
Antigua y Barbuda	0.44	68		622 ^a	9147	3.3	2.3
Bahamas	14	303	1.3	3939 ^a	13000 ^b			102 ^b	1,620 ^b	-1,518
Barbados	0.43	269	1.9	2317 ^a	8613	1.4	6.4	197	1,067	-870
Belice	23	235		630 ^a	2681	4.1	12.5	159	366	-207
Dominica	0.75	71		257 ^a	3620	2.1	7.2	53	133	-80
Grenada	0.34	94		241 ^a	2564	3.5	6.4	33	202	-169
Guyana	216	865	1.9	814	941	5.3	15.8
Haití	28	8205	48.5	3523 ^a	429	-1.0	7.4	61 ^b
Jamaica	11	2561	13.8	7282	2843	0.1	15.7	1,354 ^b	3,113 ^b	-1,759
Saint Kitts y Nevis	0.27	41		288 ^a	7024	4.1	10.0	36 ^b	147 ^b	-112
San Vicente y las Granadinas	0.39	116		316 ^a	2724	3.2	7.4	45	201	-156
Santa Lucía	0.62	150		570 ^a	3800	2.2	7.9	52	355	-303
Suriname	164	418	5.9	903 ^b	2160	1.7	15.1	481 ^a	486	-5
Trinidad y Tabago	0.44	1291	1.4	6873	5324	3.0	17.4	2,806	2,742	64
Otros								5,441	3,515	1,926
Cuba	115	11159	3.2			-1.4	
Panamá	76	2812	7.9	9956	3541	4.4	8.6	705	3,515	-2,810
Rep. Dominicana	48	8364	16.0	19830	2371	6.3	14.4	4,736 ^b

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Corresponde al año 1998. ^b Corresponde al año 1997

exportación de unos pocos productos básicos, lo que se traduce en último caso en una gran apertura a la importación de bienes que no pueden ser producidos localmente. Sus restringidas exportaciones de productos manufacturados dependen en un alto grado de los tratos preferenciales no recíprocos que han recibido de unos pocos países desarrollados. En general, su comercio exterior se encarece a causa de los elevados costos de transporte derivados de los bajos volúmenes exportados, así como de la escasa diversificación y el aislamiento geográfico que caracterizan a las economías insulares. Para el financiamiento de su balance de pagos muchas de las economías pequeñas dependen críticamente de la cooperación financiera que reciben del exterior, ya sea bajo la forma de préstamos otorgados por organismos internacionales, o mediante transferencias con distinto grado de concesionalidad por parte de ciertos países desarrollados.

Más encima, esta vulnerabilidad se ve agravada por su gran exposición a desastres naturales como tormentas tropicales, terremotos y erupciones volcánicas, ante los que tienen una capacidad de reacción limitada, y que suelen devastar gran parte de sus capacidades productivas e infraestructuras físicas. Una de las consecuencias de esta vulnerabilidad es que la tasa de crecimiento del PIB presenta mayor volatilidad que en las economías más grandes.

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

Como era de esperar, los más vulnerables son los países que se clasifican dentro de la CARICOM como de menor desarrollo. Además, se hallan en esta categoría las Bahamas y Surinam, mientras que entre los menos vulnerables están México, Colombia, Venezuela y Guatemala. A lo anterior se agrega que hay cuatro países de la AEC que se hallan dentro de la categoría de países de menor desarrollo relativo según la clasificación de las Naciones Unidas, es decir, con un PIB per cápita inferior a 1 000 dólares anuales.

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

Tal vez debido a la distinta interacción entre los factores positivos y negativos mencionados, en la práctica se ha observado una especie de bifurcación en los patrones de desarrollo de las economías pequeñas, conforme la cual muchas tienden a especializarse en actividades pocas dinámicas y de bajo valor agregado, en tanto que otras encuentran un mercado especializado (nicho) que les permite aprovechar los beneficios de la globalización. En el ámbito de la AEC, los siguientes casos serían ejemplos de esta especialización virtuosa: Costa Rica y su nueva industria

de componentes electrónicos; Las Bahamas con los servicios financieros internacionales; Jamaica con la prestación de servicios telemáticos internacionales; y más en general, el desarrollo de servicios turísticos en las islas del Caribe, entre las que se destacan República Dominicana y Cuba con su reciente protagonismo.¹¹

3. La inserción internacional y los vínculos mutuos

Los países que ahora son miembros de la AEC tomaron tempranamente conciencia del hecho que sus mercados domésticos eran demasiado pequeños para desarrollar la gama completa de actividades que requerían para abastecer sus demandas nacionales. Junto con la aplicación de políticas nacionales de sustitución de importaciones decidieron, a principios de los años sesenta, crear y participar en esquemas de integración regionales y subregionales cuyos sucesores son en la actualidad la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina, el MCCA y la CARICOM. Mediante esta estrategia trataron de mejorar el acceso a los mercados de otros países de las respectivas subregiones, alcanzando así las economías de escala requeridas para establecer e incrementar la competitividad de sus estructuras productivas y, consecuentemente, facilitar la exportación a terceros mercados.

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

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

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

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

pero mucho más con la composición de la oferta exportable de los países, y con la existencia de regímenes preferenciales de acceso a esos mercados.¹²

C. Panorama general

Desde su establecimiento en 1994, la Asociación de Estados del Caribe (AEC) ha ido delimitando y afinando sus funciones. Éstas se centran en la promoción de un espacio económico ampliado para el comercio y las inversiones, que permita incrementar los beneficios que brindan a los países miembros los recursos y activos de la región a través de la cooperación y la concertación. Ella cuenta con importantes recursos naturales, productivos y de localización, que hasta ahora han sido aprovechados básicamente para insertarse en los principales mercados mundiales, sin que los países hayan logrado intensificar de la misma manera las relaciones entre ellos mismos.

La dependencia excesiva de un reducido número de rubros de exportación que no pertenecen a los más dinámicos en el comercio internacional, y su vinculación comercial con los mercados de unos pocos países desarrollados en donde cuentan con un acceso preferencial condicionado, han acentuado la vulnerabilidad de los países la AEC ante eventos externos a sus economías e hipotecado su capacidad de crecimiento. Esta situación insatisfactoria explica el afán de las diferentes subregiones (la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Grupo de los Tres (G-3), los No Agrupados y los Asociados) de profundizar sus respectivos esquemas de integración y ampliar las relaciones económicas entre los esquemas, y en general, dentro de la región de la cuenca del Caribe, a fin de sacar el máximo provecho de su cercanía geográfica y sus afinidades en niveles de desarrollo. Las principales motivaciones de ello se encuentran en su deseo compartido de dinamizar y hacer menos vulnerables sus economías mediante la diversificación de sus exportaciones y a través de la atracción de la inversión extranjera.

En los años noventa, las condiciones internacionales que rodean a los países han pasado por grandes mutaciones. Se concluyó la Ronda Uruguay y se creó la OMC, México firmó con Canadá y los Estados Unidos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se lanzó la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se puso en marcha el G-3, y el MCCA, la CARICOM y la Comunidad Andina reactivaron y fortalecieron sus respectivas uniones aduaneras, a la par con la apertura económica llevada a cabo por sus países miembros. Al mismo tiempo, proliferaron los acuerdos bilaterales y plurilaterales en la región y los países vieron momentáneamente ampliados los beneficios de acceso que reciben en los mercados de los Estados Unidos y de la Unión Europea. La mayoría de los países de la región tuvieron que enfrentar diversos choques externos adversos, mientras varios sufrieron, además, desastres naturales.

El cúmulo y la incidencia de estos eventos han tornado más compleja la tarea de la AEC. Los escasos recursos con que cuenta su Secretaría y los débiles arreglos institucionales acordados han limitado su capacidad de respuesta ante estos acontecimientos. Consecuentemente, en el transcurso de su existencia, la AEC ha optado por concentrar su acción en un número más limitado de objetivos vinculados al meollo de su problemática y donde los esfuerzos de cooperación pueden tener un impacto, como son la promoción de las vinculaciones económicas mutuas, del transporte y del turismo, y la acción coordinada ante la ocurrencia de desastres naturales y ambientales.

La AEC está compuesta por un número elevado de países en desarrollo ubicados todos en la cuenca del Caribe, los que demuestran un alto grado de diversidad en tamaño y crecimiento de sus economías, ingreso por habitante y contribución de los distintos sectores al producto interno bruto.

¹² Dichos regímenes suelen comprender exigencias de origen que pueden inducir al desarrollo de verdaderos enclaves productivos en los países beneficiarios.

Los Estados insulares del Caribe de habla inglesa se apartan claramente debido al pequeño tamaño de sus mercados, de sus niveles relativamente altos de ingreso y de educación formal y por la mayor contribución del sector servicios a su producto.

Un número importante de los países más pequeños de la AEC continúan dependiendo críticamente de la exportación de unos pocos productos básicos y del ingreso de recursos suplementarios desde el exterior. Esta inserción desventajosa de las economías pequeñas se relaciona intrínsecamente con las dificultades que enfrentan en alcanzar economías de escala y de aglomeración, lo que limita el despliegue de las actividades industriales en su interior. Sus limitadas exportaciones de productos manufacturados dependen en un alto grado de los tratos preferenciales que han recibido en los mercados subregionales y por parte de unos pocos países desarrollados.

Muchos de los países pertenecientes a la región pueden ser considerados pequeños Estados o pequeñas economías y la mayoría de ellos son muy vulnerables, es decir, están expuestos a frecuentes choques externos y a desastres naturales, y tienen una capacidad limitada de reacción frente a esos choques. Una de las consecuencias principales de esta vulnerabilidad es que la tasa de crecimiento de su producto interno bruto (PIB) es mucho más volátil que en las economías más grandes.

La mayoría de los países miembros de la AEC acumulan, año tras año, un déficit cuantioso en su cuenta de bienes y se ven obligados a equilibrar sus cuentas externas, en diversas proporciones, mediante la exportación de servicios, las remesas de emigrantes, las inversiones extranjeras e ingresos provenientes de la cooperación internacional. No obstante, algunos países pequeños y medianos han tenido éxito en desarrollar líneas específicas y dinámicas de exportación de bienes y servicios (nichos), como son el ensamblaje de productos más sofisticados y la prestación de servicios especializados.

Las exportaciones de los países de la AEC se dirigen en tres cuartas partes hacia el mercado de los Estados Unidos, y dicha dependencia se acrecentó durante los años noventa. Este incremento responde al dinamismo desplegado por la economía estadounidense, a la creciente integración de México a esa economía, y al aprovechamiento de los países centroamericanos y del Caribe de los tratos preferenciales de acceso brindados por dicho país.

En cambio, el peso del intercambio entre los mismos países de la AEC es aún reducido (6%), debido a que la oferta exportadora de éstos por lo general no satisface las necesidades de abastecimiento de los demás, a la existencia de restricciones arancelarias y no arancelarias entre ellos, y a la escasa adecuación de las comunicaciones y el transporte a las necesidades del comercio mutuo.

Los acuerdos subregionales de integración a que pertenecen los países miembros de la AEC les han permitido superar sólo parcialmente estas limitaciones mediante, la liberalización del comercio mutuo y la instauración de otras disciplinas comerciales comunes. Al amparo de estos arreglos surgió al interior de los esquemas un comercio mutuo de productos manufacturados de un mayor grado de sofisticación, aunque dicho intercambio parece haber alcanzado su despliegue máximo. Por lo general, estos bienes no son competitivos en terceros mercados.

Al mismo tiempo, los países cuentan con el acceso preferencial a los mercados de los Estados Unidos y de los países de la UE. El primer mercado ha alcanzado especial importancia para las exportaciones de maquila (textiles y vestuario), mientras que algunas exportaciones agropecuarias (banano, azúcar, ron) de los países más pequeños del Caribe dependen críticamente del acceso preferencial al mercado europeo. Las exigencias que condicionan estos tratos preferenciales en términos de cupos y normas de origen, y el hecho de que son concesiones

unilaterales, dificultan su aprovechamiento y exponen a los países beneficiarios a repentinos cambios de las reglas de juego. De hecho, la misma competencia entre estos últimos ha dado lugar recientemente a la ampliación de los beneficios en favor de algunos, lo que se traduce en una pérdida de la posición competitiva de otros. Además, los países otorgantes están presionando para obtener cierta reciprocidad de los países beneficiados, y a esta exigencia se suman otras de índole no comercial.

La creación de comercio entre los países de la AEC podría darse en especial en ciertos productos manufacturados. Este intercambio puede ser impulsado por arreglos de libre comercio o comercio preferencial en que participan todos los países, y apoyado además en programas activos de promoción comercial. Dichos acuerdos deberían contemplar un trato especialmente favorable para los países de menor desarrollo económico relativo, a fin de asegurar su participación equitativa en la expansión del comercio y resguardarlos de los efectos de un repentino incremento de sus importaciones desde la región.

Durante los años noventa, la región ha alcanzado bastante éxito en la atracción de inversión extranjera directa (IED). No obstante, la IED se ha concentrado en un reducido número de países, en donde se conjugan factores estructurales como la estabilidad política y económica, tasas elevadas de crecimiento y condiciones de acceso privilegiados a los principales mercados mundiales. A falta de estas condiciones, los incentivos fiscales para impulsar la IED suelen tener poco efecto, y pueden resultar muy onerosos.

México, por sí sólo, absorbió la mitad de la IED que se dirigió a la región. Resultó de particular importancia para la IED la participación del país en el TLCAN, que, además de brindar a las exportaciones del país un amplio acceso al mercado de los Estados Unidos, incrementa las seguridades con que cuenta el inversionista extranjero en cuanto a la permanencia de las políticas comerciales y de promoción de la inversión extranjera. Entre los países centroamericanos receptores de IED se destacan Costa Rica y Panamá, mientras que en el Caribe predominan claramente los flujos de IED que se dirigen a Jamaica y Trinidad y Tabago, y últimamente, sobre todo, a la República Dominicana.

La inversión intrarregional constituye una porción pequeña de la IED en la región, pero su dinamismo reciente y algunos otros atributos, como sería su buena adaptación a las condiciones locales, le otorgan una particular importancia para la integración efectiva de los aparatos productivos y comerciales a nivel regional. Son particularmente activas en este tipo de operaciones algunas grandes empresas mexicanas productoras de cemento y vidrio, pero también Venezuela ha efectuado inversiones en el sector financiero de Colombia y otras en energía eléctrica y telecomunicaciones en El Salvador. En el caso de la CARICOM, las inversiones intrarregionales se dirigen principalmente desde sus economías de mayor tamaño hacia aquellas más pequeñas, y los sectores de destino son las manufacturas livianas, el comercio y las actividades financieras.

Los países de la región empezaron a aplicar la apertura comercial desde fines de los años ochenta, ya sea de modo unilateral o, lo que era más usual, en el contexto de la rebaja y racionalización de los aranceles externos comunes de los esquemas subregionales de integración. En el transcurso de los años noventa eliminaron además la mayor parte de las restricciones no arancelarias a las importaciones. Además, fue suscrito un elevado número de acuerdos de libre comercio y preferenciales entre países pertenecientes a distintos esquemas.

Consecuentemente, el intercambio al interior de los esquemas se recuperó y registró un período de rápido crecimiento durante buena parte de los años noventa, que recién se interrumpió en 1998, cuando se hicieron sentir los efectos de la crisis asiática. Los esquemas subregionales han tenido avances desiguales en la gestión y aplicación de disciplinas comunes de contingencia comercial (*antidumping*, derechos compensatorios y salvaguardias), razón por la que en algunos

casos los países miembros siguen aplicando medidas unilaterales, de naturaleza formal e informal, para administrar la competencia que proviene desde afuera. Ante la proliferación de los conflictos comerciales se ha acrecentado la necesidad de fortalecer sus mecanismos de solución de controversias.

Los países de la CARICOM se comprometieron a rebajas sucesivas de las tasas de su arancel externo común hasta una franja comprendida entre 0% y 20%, aunque algunos países pequeños se encuentran demorados en su puesta en vigencia debido a la merma de recursos fiscales que implican. Ciertos productos agropecuarios de producción local reciben una protección adicional en muchos de los países miembros, mediante programas de precios mínimos, gravámenes variables, licencias, cuotas de importación y prohibiciones. Tarifas altas y restricciones no arancelarias son también aplicadas a determinadas líneas de manufacturas livianas que surgieron al amparo de los programas de sustitución de importaciones. En cambio, los países miembros prácticamente no hacen uso de medidas *antidumping*, compensatorias y salvaguardias.

Los países del MCCA asumieron el compromiso de tener su arancel externo común perfeccionado en el año 2005, con tarifas entre 0% y 15%. Los países también han logrado importantes avances en la restauración del libre comercio mutuo, aunque se excluyen algunos productos agropecuarios de la canasta de consumo popular. Quedó formalmente eliminada la mayor parte de las restricciones para-arancelarias y no arancelarias, pero en la práctica siguen aplicándose muchas trabas al libre movimiento de bienes que afectan también al comercio intrasubregional. El MCCA cuenta con reglamentos comunes relativos a medidas para oponerse a prácticas comerciales desleales y a la aplicación de medidas de salvaguardia, respectivamente, pero ellos sólo han sido usados en contados casos.

Colombia y Venezuela se han adelantado a los demás países de la Comunidad Andina, al conformar en 1992 una unión aduanera bilateral con un arancel externo común que varía entre 5% y 20%, y al instaurar el libre comercio mutuo. Ambos países integran con México, además, el G-3, que apunta a liberalizar el intercambio trilateral hacia el año 2005 mediante programas automáticos de desgravación. Entretanto, la Comunidad Andina tiene normas comunitarias de *antidumping*, salvaguardias y derechos compensatorios para acciones entre socios y contra terceros países cuando involucran a más de un miembro.

Chile y México tienen en común que han abierto tempranamente sus economías mediante reformas unilaterales profundas. Chile aplica un arancel plano de 8% y la tasa promedio de México es de 16%. A la apertura general de sus economías, ambos países sumaron la gestión de un elevado número de acuerdos de libre comercio con otros países de América Latina y el Caribe. Debido a esto, el arancel efectivo aplicado por Chile es de tan sólo 5.5%.

En el caso de Cuba, los aranceles juegan un papel secundario en la regulación de su comercio exterior, puesto que el Estado controla aún el ingreso de la mayor parte de las importaciones. La República Dominicana ha llevado a cabo reformas ambiciosas de su sector externo, que contemplaron rebajas importantes y sucesivas de los aranceles y la eliminación de restricciones no arancelarias, aunque las importaciones de ciertos agropecuarios con producción local siguen sujetas a sobretasas elevadas. Ambos países han mostrado un creciente interés en llegar a acuerdos comerciales con países de la región. Asimismo, desde 1997 en adelante, Panamá ha realizado una apertura unilateral de su sector externo, como parte de sus compromisos de incorporación a la OMC.

Todo los países de la AEC son miembros de la OMC y por lo tanto están sujetos a los compromisos de liberalización asumidos en la Ronda Uruguay. En su calidad de países en vías de desarrollo, cuentan con plazos más largos para el cumplimiento de los diversos compromisos, aunque éstos se están venciendo. Otros aspectos del trato especial y diferenciado incorporados a los

diversos acuerdos tampoco han brindado beneficios tangibles a los países de la región, y ellos se han expresado en favor de una reformulación del trato en una próxima ronda de negociaciones.

Los países en vías de desarrollo son beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias que es aplicado por los principales países desarrollados mediante esquemas nacionales. Sus condiciones de acceso son menos favorables que las ventajas no recíprocas otorgadas con posterioridad a grupos específicos de países de la región mediante la Convención de Lomé y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), ya sea porque su cobertura de productos es menos amplia, porque sus márgenes de preferencia son menores, o porque los países individuales pueden ser “graduados” cuando alcanzan un cierto grado de penetración en el mercado del país otorgante.

El Acuerdo de Lomé IV otorga a prácticamente todos los países del Caribe el acceso libre al mercado de la Unión Europea para la casi totalidad de sus productos industriales y muchos no industriales. Como parte de su proceso de revisión, los países contratantes firmaron a mediados de 2000 el Acuerdo de Cotonou, que prevé la negociación de acuerdos específicos con agrupaciones de países beneficiarios, aplicables desde 2008. La UE ha expresado su deseo de incorporar gradualmente elementos de reciprocidad en el trato preferencial, además de condiciones en materia de respeto a los derechos humanos y de gobernabilidad.

La UE aplica además a los países andinos un sistema especial de preferencias en apoyo a sus esfuerzos de combate a la droga y concede a estos países el acceso libre de aranceles para la mayor parte de sus productos de exportación. Posteriormente, estas facilidades fueron extendidas a los países del MCCA y a Panamá.

Mediante el Acta de Asociación Comercial con la cuenca del Caribe, los países centroamericanos y del Caribe beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)/Caribbean Basin Initiative(CBI) acaban de recibir facilidades adicionales de acceso con el mercado de los Estados Unidos. Aunque esta ley no llega a equiparar sus condiciones de acceso con el trato obtenido por México a través del TLCAN, mejora su posición competitiva en rubros de exportación de especial importancia para ellos, como son los textiles y el vestuario.

Un conflicto importante de intereses entre los países del Caribe y algunos países latinoamericanos corresponde al litigio existente hace ya 10 años entre los Estados Unidos y la UE respecto de las condiciones de acceso del banano al mercado de esta última. La posición de los Estados Unidos es apoyada por algunos países latinoamericanos exportadores del banano, que desean un acceso más amplio al mercado señalado. Las sucesivas propuestas de ampliación de estas cuotas no han dejado contentos a los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) cuyas exportaciones de banano dependen críticamente del acceso preferencial al mercado europeo.

El tema de la promoción del comercio mutuo constituye una de las áreas prioritarias de la AEC. Desde sus inicios ha sido difícil definir una agenda para esta materia que satisfaga a todos los países. La AEC ha tratado de promover el comercio mutuo entre sus países miembros mediante la instauración de una preferencia arancelaria regional. Sin embargo, se han presentado diversos factores que dilatan la puesta en marcha de esta iniciativa. Por lo pronto, la atención de los países se encuentra acaparada por las negociaciones en el contexto del ALCA. La meta final del ALCA superaría en tres aspectos esenciales la iniciativa de la AEC: implicaría el libre comercio en vez del comercio preferencial; afianzaría el acceso al mercado de los Estados Unidos, que es el principal mercado para todos los países de la región; y abriría los mercados de los demás países sudamericanos. El ALCA abarcaría además una serie de compromisos adicionales que impulsarían el comercio y las inversiones mutuas.

El factor crítico que ambas iniciativas tienen en común es el trato especial que dispensarían a los países pequeños o de menor desarrollo relativo. Las diferencias abismales entre las capacidades

competitivas de los países involucrados abogan en favor de un trato eficaz, que vaya más allá del otorgamiento de plazos más largos o de la simple asistencia técnica para facilitar la aplicación de los compromisos.

Entretanto, se han multiplicado los acercamientos entre los países de la AEC tendientes a establecer zonas parciales de libre comercio o de comercio preferencial. Han sido particularmente activos en la gestión de estos acuerdos países como Costa Rica, Cuba, México, Panamá y la República Dominicana. De este modo, se está urdiendo una intrincada red a nivel bilateral o plurilateral que puede conducir la región a la región gradualmente a una situación de libre comercio generalizado. Por lo visto, los países prefieren estos acercamientos parciales y acumulativos a acuerdos de cobertura regional, al ser los primeros más fáciles de negociar. Este proceso de integración multidimensional genera agendas paralelas y variadas, creando un mosaico complejo de intereses y de difícil articulación. La Secretaría de la AEC podría prestar su apoyo activo a la gestión de estos acercamientos parciales entre países miembros.

Otra área de posible acción de la Secretaría de la AEC corresponde a la facilitación del comercio mutuo, aunque también en este caso parece existir un importante grado de subsidiariedad con respecto a lo acordado y aquello por negociar en el ALCA. En este ámbito se ha destacado que la falta de conocimiento mutuo es tal vez el factor que más conspira contra el desarrollo inmediato del comercio e inversiones entre los países de la AEC.

La importancia de mejorar las fuentes de información comercial fue reconocida tempranamente por el Comité Especial de la AEC sobre el Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas, y fue plasmada en su recomendación de instaurar un mecanismo de información comercial que debería servir a los intereses de los empresarios de la región, junto con acciones tendientes a continuar la liberalización del comercio y la profundización de actividades destinadas a promover las exportaciones. Los esfuerzos de la Secretaría por fortalecer la información comercial deben aprovechar al máximo las capacidades ya existentes, inclusive los nuevos medios telemáticos.

El transporte internacional en sus diversas formas ocupa un lugar primordial entre las actividades económicas de los países de la AEC, básicamente debido al impacto que tiene esta actividad sobre el comercio de la región. Las economías de la región son muy abiertas, lo que las hace particularmente dependientes del comercio internacional de bienes y servicios. La región no parece haberse beneficiado en igual medida de las reducciones de costo del transporte experimentadas alrededor del mundo.

Los factores que afectan negativamente la competitividad del transporte marítimo en estos países surgen como consecuencia de la pequeña escala en el cual éste presta el servicio, un reducido nivel de competencia entre las compañías navieras, el uso de tecnologías anticuadas, la baja productividad laboral portuaria, costos innecesarios relacionados con la seguridad de los puertos, y tiempos de espera excesivos para los barcos y su carga. Los elevados costos portuarios podrían ser reducidos mediante la privatización de los puertos y la reforma de los regímenes laborales de los trabajadores portuarios. Asimismo, los puertos necesitan de importantes inversiones y de la introducción de nuevas tecnologías.

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

Para atender las dificultades señaladas, la AEC estableció el programa “Uniendo al Caribe por Aire y Mar”, que establece los lineamientos para el trabajo en el tema del transporte. En

materia de transporte marítimo, se abocó a la creación y puesta en marcha de una base de datos que incremente la competencia, facilite el proceso de toma de decisiones y haga más transparentes las operaciones de los puertos, de las empresas navieras y de los transportistas en general. En materia de transporte aéreo, se está por concluir la negociación del instrumento legal de carácter vinculante “Política Aérea Común en la AEC”, que brindará el marco para el desarrollo de la aviación civil en la región del Caribe.

Muchos de los países de la región del Caribe dependen críticamente de los ingresos por concepto de turismo internacional y por eso suelen competir fuertemente entre ellos para atraer inversiones en el sector y la preferencia de los operadores internacionales del rubro. En la región se observa una obsolescencia prematura de la infraestructura turística de un gran número de destinos; crecientes desequilibrios sociales, económicos, culturales y ambientales; una consecuente disminución en la participación en el mercado mundial y la pérdida de la rentabilidad a largo plazo. Simultáneamente, las preferencias de los consumidores a nivel mundial están variando. Frente a esto, la Secretaría de la AEC ha desplegado varios programas que se basan en las sinergias potencialmente existentes en el sector y en la cooperación entre los países para maximizar y estabilizar sus beneficios. Los países de la AEC otorgan especial importancia a la creación de una Zona de Turismo Sustentable.

Las acciones específicas del Comité Especial de Desastres Naturales de la AEC se han centrado en la elección de tres proyectos: “Fortalecimiento de la Capacidad de Respuesta de los Sistemas de Atención de Desastres de los Países Miembros y Miembros Asociados de la AEC”; “Utilización de los Centros Existentes de Información para Antecedentes e Información Apropiaada Relacionada con las Actividades de Áreas de Prioridad del Programa de Trabajo del Comité Especial de Desastres Naturales”; y “Fomento del Intercambio de Cooperación Técnica en atención de Emergencias entre los Países Miembros y Miembros Asociados de la AEC para fortalecer los Organismos encargados del Manejo de Desastres.

II. La evolución del comercio exterior y de la inversión extranjera

A. El comercio global en la década de 1990

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

Como es de esperar, la mayor parte de las exportaciones se origina en sus tres países mayores –México, Venezuela y Colombia– que por sí solos generan cerca del 90% de éstas (véase el cuadro 3). En un segundo lugar y a mucha distancia vienen los países integrantes del MCCA que exportan alrededor del 6% del total, mientras que el conjunto de los países de la CARICOM contribuyen con tan sólo un 2.7%, producto de una fuerte declinación de su participación en la década recién pasada. Los tres países no agrupados –Cuba, Panamá y la República Dominicana– aportaban un 3%, correspondiendo dicho porcentaje en una proporción muy alta al último de los países de indicados.

Respecto de los principales destinos de las exportaciones, se observa que hacia fines de la década pasada unas tres cuartas partes de las exportaciones totales de los países miembros se dirigían al mercado de los Estados Unidos, observándose durante el decenio

mencionado una significativa tendencia al incremento de la ponderación de dicho mercado (véase el cuadro 4). Este aumento se explica básicamente debido al dinamismo desplegado por la economía estadounidense, la creciente integración de México con esa economía y el aprovechamiento por parte de los países centroamericanos y del Caribe de los tratos preferenciales recibidos de aquel país.

El segundo mercado de importancia está constituido por los 15 países de la Unión Europea, que absorbían un 16% de las exportaciones a principios de la década, pero el peso relativo de este mercado disminuyó a sólo un 6% a fines del decenio, paralelamente al incremento de la participación de los Estados Unidos. Los tres países mayores de la AEC reciben cada uno menos del 1% de las exportaciones de la Asociación, con una tendencia también a disminuir. Los países de la MCCA absorben un poco más del 2% y los de la CARICOM, apenas 0.4% nuevamente producto de una fuerte merma en la década. Los restantes países del mundo también vieron aminorada su participación en las exportaciones totales de la Asociación, desde cerca de 20%, apenas 12% a fines del período mencionado.

En resumidas cuentas, se observa para las exportaciones de la AEC una gran dependencia del mercado de los Estados Unidos, que se acrecentó durante los años noventa. En contraste, el conjunto de los países miembros de la AEC absorbe apenas un 6% de sus exportaciones totales y la gravitación de dicho mercado ha declinado además en el período bajo observación.

En términos de las importaciones (véase el cuadro 5), el patrón es muy parecido, en el sentido de que el 66% de éstas proviene de los Estados Unidos, 10% de la UE y 18% del resto del mundo, con una alta participación de los países del sudeste asiático (véase el cuadro 6). Este patrón de abastecimiento se repite en grandes líneas en cada uno de las subagrupaciones que componen la AEC, siendo el nexo con los Estados Unidos especialmente fuerte en los casos de México y Venezuela, mientras que alrededor de la mitad de las importaciones del MCCA y de aquellas de la CARICOM tienen este mismo origen. Una vez más, los países de la Asociación proveen apenas el 6% de las importaciones totales. A su vez, el cuadro 7 demuestra de nuevo la preponderancia de los países del G-3 como principales importadores de la AEC, y el bajo peso de los demás países.

Debe destacarse también, que muchos de los países miembros suelen acumular significativos déficit comerciales año tras año (véase nuevamente el cuadro 1). La sola excepción la constituye el G-3, que en años recientes ha logrado equilibrar su balance comercial de bienes, a partir del dinamismo desplegado por las exportaciones de maquila de México hacia el mercado de los Estados Unidos y el incremento de los precios del petróleo que favoreció en especial las exportaciones de Venezuela. En términos relativos, los balances comerciales de bienes son sobre todo deficitarios en los casos de los países del MCCA, de la CARICOM y de Cuba. Éstos equilibran sus cuentas externas, en diversas proporciones, mediante las remesas de emigrantes, las inversiones extranjeras, los ingresos por concepto de turismo internacional y aquellos provenientes de la cooperación internacional.

Cuadro 2
AEC : EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, 1990-1999

(Millones de dólares corrientes)

Destino \ Origen	A E C								Unión	Resto del Mundo	Mundo	
	Total	Grupo de los Tres			Otros			Europea				EEUU
		Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM					
AEC												
1990	5,319	1,202	313	502	387	1,507	1,037	1,605	9,682	34,343	10,418	59,762
1991	4,946	1,430	304	508	618	1,444	1,036	1,077	9,173	32,639	11,378	58,137
1992	6,290	2,021	407	766	848	1,960	1,336	985	8,806	52,759	10,000	77,855
1993	7,537	2,622	457	1,203	962	2,184	1,410	1,339	7,651	59,503	10,146	84,836
1994	8,895	2,966	533	1,574	859	2,451	1,990	1,511	9,354	68,592	11,146	97,986
1995	10,062	3,829	403	1,978	1,447	2,815	1,731	1,775	10,926	86,320	16,565	123,873
1996	10,634	3,653	450	1,797	1,406	3,174	1,733	2,180	11,028	103,628	21,139	146,429
1997	12,366	4,667	751	1,987	1,930	3,997	1,635	2,192	11,410	117,293	23,368	164,436
1998	12,976	4,588	622	2,044	1,922	4,633	1,673	2,193	11,137	121,580	20,094	165,786
1999	11,775	3,378	726	1,218	1,435	4,506	1,834	2,168	10,743	144,750	22,819	190,087
G-3												
1990	3,741	1,045	221	485	338	833	469	1,412	7,731	30,806	8,876	51,154
1991	3,288	1,205	188	463	555	680	508	922	7,209	29,105	9,915	49,517
1992	4,381	1,767	263	716	788	955	826	839	6,833	47,717	8,416	67,346
1993	5,277	2,376	304	1,149	923	992	794	1,119	5,746	54,316	9,041	74,380
1994	6,363	2,629	360	1,494	774	1,122	1,340	1,277	6,834	63,012	9,597	85,806
1995	6,994	3,491	267	1,877	1,347	1,244	862	1,439	7,592	79,612	14,637	108,835
1996	7,288	3,261	241	1,716	1,304	1,513	777	1,788	7,830	98,015	16,247	129,381
1997	8,476	4,204	504	1,899	1,802	1,947	634	1,763	7,911	110,439	17,659	144,486
1998	8,214	4,105	344	1,959	1,801	1,858	597	1,715	7,785	114,842	14,360	145,201
1999	7,142	2,880	374	1,156	1,350	1,987	706	1,617	7,689	136,631	16,443	167,905
MCCA												
1990	881	88	77	8	3	624	53	124	969	1,568	505	3,922
1991	982	112	96	10	6	710	47	121	906	1,742	448	4,079
1992	1,189	140	105	12	23	919	60	77	949	1,985	535	4,658
1993	1,426	146	108	17	21	1,102	39	146	1,046	2,093	364	4,929
1994	1,616	192	123	19	50	1,228	43	161	1,325	2,111	448	5,501
1995	1,870	177	81	31	65	1,451	54	195	1,839	2,357	721	6,788
1996	2,084	228	159	36	33	1,553	78	249	1,841	2,766	650	7,341
1997	2,500	286	183	43	60	1,863	92	277	1,981	4,003	807	9,291
1998	3,310	322	212	54	55	2,577	100	331	1,945	3,956	1,305	10,517
1999	3,050	336	270	31	35	2,289	98	348	1,951	4,976	1,199	11,175
CARICOM												
1990	635	56	8	5	44	5	514	67	880	1,815	1,014	4,345
1991	607	94	7	32	55	8	480	33	857	1,650	975	4,089
1992	619	97	31	34	32	20	440	63	705	1,469	862	3,654
1993	707	72	25	32	15	19	558	60	525	1,418	611	3,261
1994	781	124	38	54	32	19	585	55	838	1,550	963	4,132
1995	1,028	146	52	60	33	19	770	102	1,078	1,940	1,024	5,070
1996	1,092	142	45	35	62	21	840	97	1,051	2,066	830	5,039
1997	1,187	146	55	32	59	71	869	109	1,203	1,918	930	5,238
1998	1,242	131	54	20	58	73	940	106	1,064	1,935	827	5,068
1999	1,342	116	57	20	39	108	981	146	906	2,161	688	5,097
Otros^a												
1990	62	14	8	4	2	45	1	3	102	154	24	341
1991	69	19	13	3	3	46	2	2	201	143	39	452
1992	101	18	8	4	6	66	11	7	319	1,589	187	2,196
1993	125	28	20	5	3	72	18	15	335	1,676	129	2,266
1994	134	21	11	6	3	82	21	19	356	1,919	138	2,548
1995	170	15	3	11	2	100	45	38	418	2,410	183	3,180
1996	169	22	5	10	7	87	38	46	306	781	3,411	4,667
1997	203	30	10	13	8	117	41	43	315	932	3,971	5,421
1998	210	30	12	11	7	126	37	42	343	847	3,601	5,000
1999	241	46	25	12	10	122	48	58	198	982	4,490	5,911

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye sólo a Panamá y República Dominicana.

Cuadro 3

**AEC : PARTICIPACIÓN DE LAS SUBAGRUPACIONES EN LAS EXPORTACIONES
TOTALES, SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, 1990-1999**

(En porcentajes)

Destino	A E C								Unión Europea	EEUU	Resto del Mundo	Mundo
	Total	Grupo de los Tres			Otros							
Origen	Total	Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC												
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1992	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1996	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1997	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
G-3												
1990	70.3	86.9	70.5	96.7	87.5	55.3	45.2	88.0	79.9	89.7	85.2	85.6
1991	66.5	84.2	61.8	91.0	89.7	47.1	49.0	85.6	78.6	89.2	87.1	85.2
1992	69.7	87.4	64.6	93.4	92.9	48.7	61.8	85.1	77.6	90.4	84.2	86.5
1993	70.0	90.6	66.4	95.5	96.0	45.4	56.3	83.5	75.1	91.3	89.1	87.7
1994	71.5	88.6	67.7	94.9	90.1	45.8	67.3	84.5	73.1	91.9	86.1	87.6
1995	69.5	91.2	66.3	94.9	93.0	44.2	49.8	81.1	69.5	92.2	88.4	87.9
1996	68.5	89.3	53.5	95.5	92.7	47.7	44.8	82.0	71.0	94.6	76.9	88.4
1997	68.5	90.1	67.1	95.6	93.4	48.7	38.7	80.4	69.3	94.2	75.6	87.9
1998	63.3	89.5	55.4	95.8	93.7	40.1	35.7	78.2	69.9	94.5	71.5	87.6
1999	60.7	85.2	51.5	94.9	94.1	44.1	38.5	74.6	71.6	94.4	72.1	88.3
MCCA												
1990	16.6	7.3	24.5	1.6	0.7	41.4	5.1	7.7	10.0	4.6	4.8	6.6
1991	19.9	7.8	31.7	2.0	0.9	49.2	4.5	11.2	9.9	5.3	3.9	7.0
1992	18.9	6.9	25.7	1.6	2.7	46.9	4.5	7.8	10.8	3.8	5.4	6.0
1993	18.9	5.6	23.6	1.4	2.2	50.5	2.8	10.9	13.7	3.5	3.6	5.8
1994	18.2	6.5	23.2	1.2	5.8	50.1	2.2	10.6	14.2	3.1	4.0	5.6
1995	18.6	4.6	20.0	1.6	4.5	51.6	3.1	11.0	16.8	2.7	4.4	5.5
1996	19.6	6.2	35.4	2.0	2.3	48.9	4.5	11.4	16.7	2.7	3.1	5.0
1997	20.2	6.1	24.3	2.2	3.1	46.6	5.6	12.6	17.4	3.4	3.5	5.7
1998	25.5	7.0	34.1	2.7	2.9	55.6	6.0	15.1	17.5	3.3	6.5	6.3
1999	25.9	9.9	37.2	2.5	2.4	50.8	5.4	16.0	18.2	3.4	5.3	5.9
CARICOM												
1990	11.9	4.7	2.4	1.0	11.3	0.3	49.6	4.2	9.1	5.3	9.7	7.3
1991	12.3	6.6	2.2	6.4	8.9	0.5	46.3	3.0	9.3	5.1	8.6	7.0
1992	9.8	4.8	7.7	4.4	3.7	1.0	32.9	6.4	8.0	2.8	8.6	4.7
1993	9.4	2.8	5.6	2.7	1.5	0.9	39.6	4.5	6.9	2.4	6.0	3.8
1994	8.8	4.2	7.1	3.4	3.8	0.8	29.4	3.6	9.0	2.3	8.6	4.2
1995	10.2	3.8	13.0	3.0	2.3	0.7	44.5	5.8	9.9	2.2	6.2	4.1
1996	10.3	3.9	10.0	1.9	4.4	0.7	48.5	4.4	9.5	2.0	3.9	3.4
1997	9.6	3.1	7.3	1.6	3.1	1.8	53.1	5.0	10.5	1.6	4.0	3.2
1998	9.6	2.9	8.7	1.0	3.0	1.6	56.2	4.8	9.6	1.6	4.1	3.1
1999	11.4	3.4	7.9	1.6	2.8	2.4	53.5	6.7	8.4	1.5	3.0	2.7
Otros^a												
1990	1.2	1.1	2.6	0.8	0.5	3.0	0.1	0.2	1.1	0.4	0.2	0.6
1991	1.4	1.4	4.3	0.7	0.5	3.2	0.2	0.2	2.2	0.4	0.3	0.8
1992	1.6	0.9	2.0	0.5	0.7	3.4	0.8	0.7	3.6	3.0	1.9	2.8
1993	1.7	1.1	4.4	0.4	0.3	3.3	1.3	1.1	4.4	2.8	1.3	2.7
1994	1.5	0.7	2.1	0.4	0.4	3.4	1.1	1.3	3.8	2.8	1.2	2.6
1995	1.7	0.4	0.7	0.5	0.1	3.5	2.6	2.1	3.8	2.8	1.1	2.6
1996	1.6	0.6	1.1	0.6	0.5	2.7	2.2	2.1	2.8	0.8	16.1	3.2
1997	1.6	0.7	1.3	0.6	0.4	2.9	2.5	2.0	2.8	0.8	17.0	3.3
1998	1.6	0.7	1.9	0.5	0.4	2.7	2.2	1.9	3.1	0.7	17.9	3.0
1999	2.1	1.4	3.4	1.0	0.7	2.7	2.6	2.7	1.8	0.7	19.7	3.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye sólo a Panamá y República Dominicana.

Cuadro 4
AEC : EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, 1990-1999

(En porcentajes)

Destino Origen	A E C								Unión Europea	EEUU	Resto del Mundo	Mundo
	Total	Grupo de los Tres			Otros							
		Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC												
1990	8.9	2.0	0.5	0.8	0.6	2.5	1.7	2.7	16.2	57.5	17.4	100.0
1991	8.5	2.5	0.5	0.9	1.1	2.5	1.8	1.9	15.8	56.1	19.6	100.0
1992	8.1	2.6	0.5	1.0	1.1	2.5	1.7	1.3	11.3	67.8	12.8	100.0
1993	8.9	3.1	0.5	1.4	1.1	2.6	1.7	1.6	9.0	70.1	12.0	100.0
1994	9.1	3.0	0.5	1.6	0.9	2.5	2.0	1.5	9.5	70.0	11.4	100.0
1995	8.1	3.1	0.3	1.6	1.2	2.3	1.4	1.4	8.8	69.7	13.4	100.0
1996	7.3	2.5	0.3	1.2	1.0	2.2	1.2	1.5	7.5	70.8	14.4	100.0
1997	7.5	2.8	0.5	1.2	1.2	2.4	1.0	1.3	6.9	71.3	14.2	100.0
1998	7.8	2.8	0.4	1.2	1.2	2.8	1.0	1.3	6.7	73.3	12.1	100.0
1999	6.2	1.8	0.4	0.6	0.8	2.4	1.0	1.1	5.7	76.1	12.0	100.0
G-3												
1990	7.3	2.0	0.4	0.9	0.7	1.6	0.9	2.8	15.1	60.2	17.4	100.0
1991	6.6	2.4	0.4	0.9	1.1	1.4	1.0	1.9	14.6	58.8	20.0	100.0
1992	6.5	2.6	0.4	1.1	1.2	1.4	1.2	1.2	10.1	70.9	12.5	100.0
1993	7.1	3.2	0.4	1.5	1.2	1.3	1.1	1.5	7.7	73.0	12.2	100.0
1994	7.4	3.1	0.4	1.7	0.9	1.3	1.6	1.5	8.0	73.4	11.2	100.0
1995	6.4	3.2	0.2	1.7	1.2	1.1	0.8	1.3	7.0	73.1	13.4	100.0
1996	5.6	2.5	0.2	1.3	1.0	1.2	0.6	1.4	6.1	75.8	12.6	100.0
1997	5.9	2.9	0.3	1.3	1.2	1.3	0.4	1.2	5.5	76.4	12.2	100.0
1998	5.7	2.8	0.2	1.3	1.2	1.3	0.4	1.2	5.4	79.1	9.9	100.0
1999	4.3	1.7	0.2	0.7	0.8	1.2	0.4	1.0	4.6	81.4	9.8	100.0
MCCA												
1990	22.5	2.2	2.0	0.2	0.1	15.9	1.3	3.2	24.7	40.0	12.9	100.0
1991	24.1	2.7	2.4	0.2	0.1	17.4	1.1	3.0	22.2	42.7	11.0	100.0
1992	25.5	3.0	2.2	0.3	0.5	19.7	1.3	1.6	20.4	42.6	11.5	100.0
1993	28.9	3.0	2.2	0.3	0.4	22.4	0.8	3.0	21.2	42.5	7.4	100.0
1994	29.4	3.5	2.2	0.3	0.9	22.3	0.8	2.9	24.1	38.4	8.1	100.0
1995	27.6	2.6	1.2	0.5	1.0	21.4	0.8	2.9	27.1	34.7	10.6	100.0
1996	28.4	3.1	2.2	0.5	0.4	21.2	1.1	3.4	25.1	37.7	8.9	100.0
1997	26.9	3.1	2.0	0.5	0.6	20.0	1.0	3.0	21.3	43.1	8.7	100.0
1998	31.5	3.1	2.0	0.5	0.5	24.5	1.0	3.1	18.5	37.6	12.4	100.0
1999	27.3	3.0	2.4	0.3	0.3	20.5	0.9	3.1	17.5	44.5	10.7	100.0
CARICOM												
1990	14.6	1.3	0.2	0.1	1.0	0.1	11.8	1.5	20.3	41.8	23.3	100.0
1991	14.8	2.3	0.2	0.8	1.3	0.2	11.7	0.8	21.0	40.3	23.8	100.0
1992	16.9	2.6	0.9	0.9	0.9	0.5	12.0	1.7	19.3	40.2	23.6	100.0
1993	21.7	2.2	0.8	1.0	0.5	0.6	17.1	1.8	16.1	43.5	18.7	100.0
1994	18.9	3.0	0.9	1.3	0.8	0.4	14.2	1.3	20.3	37.5	23.3	100.0
1995	20.3	2.9	1.0	1.2	0.7	0.4	15.2	2.0	21.3	38.3	20.2	100.0
1996	21.7	2.8	0.9	0.7	1.2	0.4	16.7	1.9	20.9	41.0	16.5	100.0
1997	22.7	2.8	1.1	0.6	1.1	1.3	16.6	2.1	23.0	36.6	17.8	100.0
1998	24.5	2.6	1.1	0.4	1.1	1.4	18.5	2.1	21.0	38.2	16.3	100.0
1999	26.3	2.3	1.1	0.4	0.8	2.1	19.3	2.9	17.8	42.4	13.5	100.0
Otros^a												
1990	18.1	4.0	2.4	1.1	0.5	13.2	0.2	0.8	29.9	45.1	6.9	100.0
1991	15.3	4.3	2.9	0.8	0.6	10.2	0.4	0.4	44.4	31.6	8.7	100.0
1992	4.6	0.8	0.4	0.2	0.3	3.0	0.5	0.3	14.5	72.3	8.5	100.0
1993	5.5	1.2	0.9	0.2	0.1	3.2	0.8	0.7	14.8	74.0	5.7	100.0
1994	5.3	0.8	0.4	0.3	0.1	3.2	0.8	0.7	14.0	75.3	5.4	100.0
1995	5.3	0.5	0.1	0.3	0.1	3.1	1.4	1.2	13.1	75.8	5.8	100.0
1996	3.6	0.5	0.1	0.2	0.2	1.9	0.8	1.0	6.6	16.7	73.1	100.0
1997	3.8	0.6	0.2	0.2	0.1	2.2	0.8	0.8	5.8	17.2	73.2	100.0
1998	4.2	0.6	0.2	0.2	0.1	2.5	0.7	0.8	6.8	16.9	72.0	100.0
1999	4.1	0.8	0.4	0.2	0.2	2.1	0.8	1.0	3.3	16.6	76.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye sólo a Panamá y República Dominicana.

Cuadro 5

AEC : IMPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES ORIGENES, 1990-1999

(Millones de dólares corrientes)

Destino	A E C								Unión Europea	EEUU	Resto del Mundo	Mundo
	Total	Grupo de los Tres			Otros							
Origen	Total	Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC												
1990	3,947	2,100	641	283	1,176	790	550	508	9,773	30,180	10,806	54,706
1991	4,653	2,420	785	450	1,186	949	694	590	11,198	39,391	12,705	67,946
1992	5,832	3,131	1,106	706	1,319	1,180	641	880	13,291	61,136	17,135	97,394
1993	6,794	3,921	1,110	746	2,065	1,413	666	795	13,599	64,287	18,704	103,383
1994	7,023	4,105	1,167	740	2,199	1,631	779	507	15,353	70,298	24,704	117,378
1995	8,837	5,407	1,809	1,166	2,431	1,838	900	692	13,864	73,910	23,035	119,646
1996	9,609	5,915	2,010	1,244	2,661	1,985	948	763	14,563	87,575	23,765	135,513
1997	11,689	7,160	2,587	1,417	3,157	2,479	1,199	852	18,525	108,548	30,623	169,386
1998	12,059	6,922	2,831	1,447	2,644	2,851	1,166	1,122	20,734	120,155	33,364	186,313
1999	11,723	6,442	2,650	1,444	2,348	3,042	1,222	1,019	20,990	132,140	36,568	201,421
G-3												
1990	1,409	856	216	180	459	104	84	366	7,991	24,910	7,439	41,749
1991	1,892	1,112	313	333	465	121	218	442	9,253	32,678	9,303	53,126
1992	2,557	1,575	443	542	589	138	175	671	11,387	54,017	13,315	81,276
1993	2,982	2,177	484	544	1,149	139	153	514	11,668	56,801	14,928	86,379
1994	3,030	2,492	523	522	1,447	194	159	185	13,166	62,355	20,758	99,309
1995	4,010	3,370	857	916	1,597	185	178	277	11,238	63,260	18,600	97,107
1996	3,776	3,194	871	779	1,544	224	158	201	11,977	76,446	19,413	111,612
1997	4,964	4,156	1,123	992	2,040	275	206	328	15,531	94,626	25,400	140,521
1998	4,799	3,879	1,231	945	1,703	295	165	461	17,432	104,562	27,284	154,078
1999	3,915	3,088	963	959	1,166	361	139	326	18,088	117,432	30,335	169,769
MCCA												
1990	1,498	783	281	49	453	584	5	126	817	2,571	1,525	6,410
1991	1,562	725	361	67	298	710	10	117	760	2,941	1,339	6,602
1992	2,125	1,021	473	113	435	899	20	186	940	3,914	1,773	8,753
1993	2,509	1,097	452	136	509	1,127	23	261	1,001	4,277	1,740	9,527
1994	2,783	1,200	496	150	554	1,269	23	291	1,152	4,297	1,889	10,120
1995	3,375	1,510	739	178	592	1,469	33	364	1,315	5,202	1,969	11,862
1996	3,683	1,601	889	192	520	1,555	34	494	1,214	5,489	1,990	12,376
1997	4,500	1,965	1,145	216	605	1,967	108	459	1,311	7,014	2,404	15,229
1998	4,985	2,014	1,245	241	528	2,288	102	581	1,592	8,498	3,023	18,098
1999	5,352	2,221	1,321	229	670	2,375	163	593	1,397	8,209	3,086	18,044
CARICOM												
1990	861	373	118	27	228	27	445	16	851	2,179	1,167	5,058
1991	1,002	472	80	16	376	38	462	30	1,053	3,165	1,304	6,523
1992	920	418	149	16	253	49	431	23	820	2,459	1,148	5,346
1993	1,023	496	113	14	368	39	472	17	759	2,390	1,104	5,277
1994	916	265	101	20	145	43	581	27	831	2,702	1,097	5,546
1995	1,087	315	127	23	165	46	678	49	1,108	4,439	1,532	8,166
1996	1,584	716	142	175	399	57	746	65	1,156	4,589	1,416	8,745
1997	1,684	694	173	130	392	67	863	60	1,440	5,789	1,730	10,645
1998	1,725	693	191	196	307	72	885	74	1,448	5,732	1,835	10,740
1999	1,821	768	193	165	411	83	873	96	1,201	5,245	1,826	10,092
Otros^a												
1990	179	87	25	26	35	75	16	0	115	520	676	1,489
1991	197	111	31	34	46	81	4	1	131	607	760	1,696
1992	229	118	41	35	42	96	15	0	144	747	898	2,018
1993	279	151	61	52	38	108	17	3	171	819	931	2,200
1994	294	148	47	48	53	125	17	4	205	944	960	2,402
1995	365	213	86	49	78	138	11	3	203	1,009	934	2,511
1996	566	404	107	98	199	148	10	4	217	1,052	945	2,780
1997	541	345	147	78	120	168	23	4	242	1,120	1,089	2,991
1998	551	336	164	65	107	195	15	5	262	1,363	1,222	3,397
1999	636	364	172	91	100	223	46	3	305	1,254	1,320	3,515

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye sólo a Panamá.

Cuadro 6
AEC : IMPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES ORIGENES, 1990-1999

(En porcentajes)

Destino	A E C								Unión	EEUU	Resto del Mundo	Mundo
	Total	Grupo de los Tres			Otros							
Origen	Total	Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC	Europea	EEUU	Mundo	Mundo
AEC												
1990	7.2	3.8	1.2	0.5	2.1	1.4	1.0	0.9	17.9	55.2	19.8	100.0
1991	6.8	3.6	1.2	0.7	1.7	1.4	1.0	0.9	16.5	58.0	18.7	100.0
1992	6.0	3.2	1.1	0.7	1.4	1.2	0.7	0.9	13.6	62.8	17.6	100.0
1993	6.6	3.8	1.1	0.7	2.0	1.4	0.6	0.8	13.2	62.2	18.1	100.0
1994	6.0	3.5	1.0	0.6	1.9	1.4	0.7	0.4	13.1	59.9	21.0	100.0
1995	7.4	4.5	1.5	1.0	2.0	1.5	0.8	0.6	11.6	61.8	19.3	100.0
1996	7.1	4.4	1.5	0.9	2.0	1.5	0.7	0.6	10.7	64.6	17.5	100.0
1997	6.9	4.2	1.5	0.8	1.9	1.5	0.7	0.5	10.9	64.1	18.1	100.0
1998	6.5	3.7	1.5	0.8	1.4	1.5	0.6	0.6	11.1	64.5	17.9	100.0
1999	5.8	3.2	1.3	0.7	1.2	1.5	0.6	0.5	10.4	65.6	18.2	100.0
G-3												
1990	3.4	2.1	0.5	0.4	1.1	0.2	0.2	0.9	19.1	59.7	17.8	100.0
1991	3.6	2.1	0.6	0.6	0.9	0.2	0.4	0.8	17.4	61.5	17.5	100.0
1992	3.1	1.9	0.5	0.7	0.7	0.2	0.2	0.8	14.0	66.5	16.4	100.0
1993	3.5	2.5	0.6	0.6	1.3	0.2	0.2	0.6	13.5	65.8	17.3	100.0
1994	3.1	2.5	0.5	0.5	1.5	0.2	0.2	0.2	13.3	62.8	20.9	100.0
1995	4.1	3.5	0.9	0.9	1.6	0.2	0.2	0.3	11.6	65.1	19.2	100.0
1996	3.4	2.9	0.8	0.7	1.4	0.2	0.1	0.2	10.7	68.5	17.4	100.0
1997	3.5	3.0	0.8	0.7	1.5	0.2	0.1	0.2	11.1	67.3	18.1	100.0
1998	3.1	2.5	0.8	0.6	1.1	0.2	0.1	0.3	11.3	67.9	17.7	100.0
1999	2.3	1.8	0.6	0.6	0.7	0.2	0.1	0.2	10.7	69.2	17.9	100.0
MCCA												
1990	23.4	12.2	4.4	0.8	7.1	9.1	0.1	2.0	12.7	40.1	23.8	100.0
1991	23.7	11.0	5.5	1.0	4.5	10.8	0.1	1.8	11.5	44.5	20.3	100.0
1992	24.3	11.7	5.4	1.3	5.0	10.3	0.2	2.1	10.7	44.7	20.3	100.0
1993	26.3	11.5	4.7	1.4	5.3	11.8	0.2	2.7	10.5	44.9	18.3	100.0
1994	27.5	11.9	4.9	1.5	5.5	12.5	0.2	2.9	11.4	42.5	18.7	100.0
1995	28.5	12.7	6.2	1.5	5.0	12.4	0.3	3.1	11.1	43.9	16.6	100.0
1996	29.8	12.9	7.2	1.5	4.2	12.6	0.3	4.0	9.8	44.3	16.1	100.0
1997	29.5	12.9	7.5	1.4	4.0	12.9	0.7	3.0	8.6	46.1	15.8	100.0
1998	27.5	11.1	6.9	1.3	2.9	12.6	0.6	3.2	8.8	47.0	16.7	100.0
1999	29.7	12.3	7.3	1.3	3.7	13.2	0.9	3.3	7.7	45.5	17.1	100.0
CARICOM												
1990	17.0	7.4	2.3	0.5	4.5	0.5	8.8	0.3	16.8	43.1	23.1	100.0
1991	15.4	7.2	1.2	0.2	5.8	0.6	7.1	0.5	16.1	48.5	20.0	100.0
1992	17.2	7.8	2.8	0.3	4.7	0.9	8.1	0.4	15.3	46.0	21.5	100.0
1993	19.4	9.4	2.1	0.3	7.0	0.7	8.9	0.3	14.4	45.3	20.9	100.0
1994	16.5	4.8	1.8	0.4	2.6	0.8	10.5	0.5	15.0	48.7	19.8	100.0
1995	13.3	3.9	1.6	0.3	2.0	0.6	8.3	0.6	13.6	54.4	18.8	100.0
1996	18.1	8.2	1.6	2.0	4.6	0.7	8.5	0.7	13.2	52.5	16.2	100.0
1997	15.8	6.5	1.6	1.2	3.7	0.6	8.1	0.6	13.5	54.4	16.3	100.0
1998	16.1	6.5	1.8	1.8	2.9	0.7	8.2	0.7	13.5	53.4	17.1	100.0
1999	18.0	7.6	1.9	1.6	4.1	0.8	8.7	1.0	11.9	52.0	18.1	100.0
Otros^a												
1990	12.0	5.8	1.7	1.8	2.4	5.0	1.1	0.0	7.7	34.9	45.4	100.0
1991	11.6	6.6	1.8	2.0	2.7	4.8	0.2	0.1	7.7	35.8	44.8	100.0
1992	11.4	5.8	2.0	1.8	2.1	4.7	0.8	0.0	7.1	37.0	44.5	100.0
1993	12.7	6.9	2.8	2.4	1.7	4.9	0.8	0.1	7.8	37.2	42.3	100.0
1994	12.2	6.2	2.0	2.0	2.2	5.2	0.7	0.2	8.5	39.3	40.0	100.0
1995	14.5	8.5	3.4	1.9	3.1	5.5	0.5	0.1	8.1	40.2	37.2	100.0
1996	20.4	14.5	3.8	3.5	7.2	5.3	0.4	0.1	7.8	37.8	34.0	100.0
1997	18.1	11.5	4.9	2.6	4.0	5.6	0.8	0.1	8.1	37.4	36.4	100.0
1998	16.2	9.9	4.8	1.9	3.1	5.7	0.4	0.1	7.7	40.1	36.0	100.0
1999	18.1	10.3	4.9	2.6	2.9	6.3	1.3	0.1	8.7	35.7	37.6	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye sólo a Panamá.

Cuadro 7

**AEC : PARTICIPACIÓN DE LAS SUBGRUPACIONES EN LAS IMPORTACIONES
 TOTALES, SEGÚN PRINCIPALES ORIGENES, 1990-1999**

(En porcentajes)

Destino Origen	A E C								Unión Europea	EEUU	Resto del Mundo	Mundo
	Total	Grupo de los Tres			Otros							
		Total	Mex	Col	Ven	MCCA	CARICOM	AEC				
AEC												
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1992	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1996	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1997	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
G-3												
1990	35.7	40.8	33.8	63.6	39.1	13.2	15.2	72.0	81.8	82.5	68.8	76.3
1991	40.7	45.9	39.9	74.1	39.2	12.7	31.4	74.9	82.6	83.0	73.2	78.2
1992	43.8	50.3	40.1	76.8	44.7	11.7	27.3	76.2	85.7	88.4	77.7	83.5
1993	43.9	55.5	43.6	72.9	55.7	9.8	23.0	64.6	85.8	88.4	79.8	83.6
1994	43.1	60.7	44.8	70.6	65.8	11.9	20.4	36.5	85.8	88.7	84.0	84.6
1995	45.4	62.3	47.4	78.5	65.7	10.1	19.8	40.0	81.1	85.6	80.7	81.2
1996	39.3	54.0	43.3	62.6	58.0	11.3	16.7	26.3	82.2	87.3	81.7	82.4
1997	42.5	58.0	43.4	70.1	64.6	11.1	17.1	38.5	83.8	87.2	82.9	83.0
1998	39.8	56.0	43.5	65.3	64.4	10.4	14.1	41.1	84.1	87.0	81.8	82.7
1999	33.4	47.9	36.3	66.4	49.7	11.9	11.4	32.0	86.2	88.9	83.0	84.3
MCCA												
1990	38.0	37.3	43.8	17.5	38.5	73.9	0.9	24.8	8.4	8.5	14.1	11.7
1991	33.6	30.0	46.0	14.8	25.1	74.8	1.4	19.9	6.8	7.5	10.5	9.7
1992	36.4	32.6	42.8	16.0	33.0	76.1	3.1	21.2	7.1	6.4	10.3	9.0
1993	36.9	28.0	40.7	18.2	24.6	79.8	3.5	32.8	7.4	6.7	9.3	9.2
1994	39.6	29.2	42.5	20.3	25.2	77.8	2.9	57.5	7.5	6.1	7.6	8.6
1995	38.2	27.9	40.9	15.3	24.4	79.9	3.6	52.6	9.5	7.0	8.5	9.9
1996	38.3	27.1	44.2	15.4	19.5	78.3	3.6	64.7	8.3	6.3	8.4	9.1
1997	38.5	27.4	44.2	15.3	19.2	79.4	9.0	53.9	7.1	6.5	7.9	9.0
1998	41.3	29.1	44.0	16.7	20.0	80.3	8.7	51.8	7.7	7.1	9.1	9.7
1999	45.7	34.5	49.9	15.9	28.6	78.1	13.4	58.2	6.7	6.2	8.4	9.0
CARICOM												
1990	21.8	17.8	18.4	9.7	19.4	3.5	80.9	3.1	8.7	7.2	10.8	9.2
1991	21.5	19.5	10.1	3.5	31.7	4.0	66.6	5.1	9.4	8.0	10.3	9.6
1992	15.8	13.3	13.5	2.3	19.2	4.1	67.3	2.6	6.2	4.0	6.7	5.5
1993	15.1	12.6	10.2	1.9	17.8	2.7	70.9	2.2	5.6	3.7	5.9	5.1
1994	13.0	6.5	8.6	2.6	6.6	2.7	74.6	5.3	5.4	3.8	4.4	4.7
1995	12.3	5.8	7.0	2.0	6.8	2.5	75.3	7.1	8.0	6.0	6.6	6.8
1996	16.5	12.1	7.1	14.1	15.0	2.9	78.7	8.5	7.9	5.2	6.0	6.5
1997	14.4	9.7	6.7	9.2	12.4	2.7	72.0	7.1	7.8	5.3	5.7	6.3
1998	14.3	10.0	6.7	13.5	11.6	2.5	75.9	6.6	7.0	4.8	5.5	5.8
1999	15.5	11.9	7.3	11.4	17.5	2.7	71.5	9.5	5.7	4.0	5.0	5.0
Otros^a												
1990	4.5	4.1	4.0	9.3	3.0	9.5	3.0	0.1	1.2	1.7	6.3	2.7
1991	4.2	4.6	3.9	7.5	3.9	8.5	0.6	0.2	1.2	1.5	6.0	2.5
1992	3.9	3.8	3.7	5.0	3.2	8.1	2.4	0.1	1.1	1.2	5.2	2.1
1993	4.1	3.9	5.5	7.0	1.8	7.6	2.6	0.4	1.3	1.3	5.0	2.1
1994	4.2	3.6	4.1	6.4	2.4	7.7	2.1	0.8	1.3	1.3	3.9	2.0
1995	4.1	3.9	4.7	4.2	3.2	7.5	1.3	0.4	1.5	1.4	4.1	2.1
1996	5.9	6.8	5.3	7.9	7.5	7.5	1.0	0.5	1.5	1.2	4.0	2.1
1997	4.6	4.8	5.7	5.5	3.8	6.8	1.9	0.5	1.3	1.0	3.6	1.8
1998	4.6	4.9	5.8	4.5	4.0	6.8	1.2	0.4	1.3	1.1	3.7	1.8
1999	5.4	5.6	6.5	6.3	4.3	7.3	3.8	0.3	1.5	0.9	3.6	1.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye sólo a Panamá.

B. El comercio en el interior de la AEC

Como ya se adelantó, el comercio entre los países de la Asociación se encuentra poco desarrollado, en el sentido de que tan sólo entre 6% y 9% de sus exportaciones globales se dirigen a los otros países socios, con una tendencia hacia la pérdida de su importancia relativa durante la década 1990.

En el año 1999, los países proveedores mayores dentro de la Asociación eran respectivamente: México, Venezuela,¹³ Colombia, Trinidad y Tabago, Guatemala, Costa Rica y El Salvador, en tanto que las exportaciones intrarregionales de los demás países eran mucho menores o incluso insignificantes (véase el cuadro 8). Por su parte, los principales mercados intrarregionales están constituidos por prácticamente los mismos países, aunque en un orden algo distinto: Venezuela, Guatemala, República Dominicana, Colombia, El Salvador, Panamá, Costa Rica y México.

Respecto de la distribución del comercio intrarregional, cabe tener presente además que éste se desarrolló en cerca de 50% al dentro de los esquemas subregionales, según el siguiente orden de contribuciones relativas al total intrarregional: el G-3 (23%), el MCCA (18%) y a mayor distancia la CARICOM (8%) (véase el cuadro 9). El peso del comercio intraesquemas se explica por el tamaño de los países involucrados, como sería especialmente el caso del G-3, la cercanía geográfica y una larga historia de integración subregional que representa el caso del MCCA, mientras que el menor peso del comercio intra CARICOM se debe al pequeño tamaño relativo de las economías involucradas y el aislamiento geográfico de los países miembros. En contraste, el comercio existente entre los esquemas es aún poco diversificado en cuanto a países participantes y a la composición de los flujos, y además no demuestra una tendencia a intensificarse.

Los principales vínculos comerciales bilaterales se hallan dentro del G-3 y en especial entre Colombia y Venezuela y entre los países del MCCA, donde Costa Rica y Guatemala son países proveedores importantes, mientras que en el Caribe sobresalen los vínculos bilaterales entre Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago. En todos estos casos, los principales determinantes del nivel del comercio mutuo son los tamaños de las economías involucradas, su cercanía geográfica y su pertenencia a esquemas subregionales de integración. Cuba, Panamá y República Dominicana no son importantes abastecedores de países de la región, con la sola excepción de las exportaciones de República Dominicana hacia Haití, favorecidas por el hecho que ambos países comparten una frontera terrestre. Sin embargo, Panamá mantiene vínculos comerciales significativos con los demás países centroamericanos, favorecidos por la cercanía geográfica y por algunos arreglos de integración existentes con ellos. Son particularmente débiles los vínculos entre los países miembros de la OECO, por una parte, y los demás países de la AEC no pertenecientes a la CARICOM, por la otra.

En el caso del MCCA, el comercio intrasubregional sigue representando cerca del 20 % del comercio total de los países miembros. Últimamente las exportaciones intra MCCA crecieron con un ritmo algo inferior a las exportaciones hacia el resto del mundo. En este desempeño incidieron el dinamismo del mercado estadounidense y las restricciones aún existentes al comercio intrarregional. El mercado subregional es especialmente importante para la colocación de aquellas exportaciones de manufacturas relativamente sofisticadas que surgieron al amparo de su unión

¹³ México, y sobre todo Venezuela, se han convertido en importantes proveedores de petróleo a los países del Caribe y de Centroamérica desde la puesta en marcha del Acuerdo de San José, que comprende facilidades de financiamiento para estos países importadores. Acaba de firmarse el Acuerdo Energético de Caracas, que es más amplio y presenta mejores condiciones que el Acuerdo de San José.

aduanera. En cambio, se ha debilitado el papel de los alimentos básicos en el comercio intrasubregional.¹⁴

El destino de las exportaciones de la CARICOM mostró escasas variaciones en los años noventa en comparación con el decenio anterior, aunque se registró un incremento en la proporción del comercio entre sus países miembros: las ventas externas totales aumentaron de un 12% en 1990 hasta 19% en 1999 (véase el cuadro 4). No obstante, una proporción significativa del comercio mutuo consiste en exportaciones de petróleo provenientes de Trinidad y Tabago. Aparte del petróleo, que representó una tercera parte del comercio intrasubregional en 1998, son sobre todo significativos algunas manufacturas relativamente sencillas que pesan mucho en dicho intercambio, tales como papeles y cartones, bebidas gasificadas no alcohólicas, alimentos elaborados diversos, detergentes y jabones, cemento, hierro y acero. El mercado subregional es especialmente importante para las exportaciones de Barbados, Dominica, Grenada y San Vicente y las Granadinas (Caribbean Community Secretariat, 2000, p.52). Por lo tanto, la existencia de este esquema subregional de integración hace ya más de 40 años que no ha permitido superar mayormente las restricciones estructurales que inmovilizan la inserción externa de sus países miembros.

Por último, el comercio dentro del G-3 representa una fracción muy baja, casi 2%, de sus exportaciones totales (véase el cuadro 4). La breve historia del acuerdo de libre comercio entre los tres países puede explicar en parte esta baja ponderación, pero mucho más incide el hecho que estos países se vinculan estrechamente al mercado de los Estados Unidos, donde colocan sus exportaciones energéticas, de maquila y agrícolas. La mayor parte de este comercio intrasubregional se concentra entre Colombia y Venezuela, que han logrado intensificar su comercio mutuo sobre la base de los arreglos de la unión aduanera que surgió entre ellos en la primera mitad de los años noventa.

C. La composición del comercio exterior y la importancia de los acuerdos comerciales

1. Introducción

La composición del comercio exterior de los países miembros de la AEC está determinada por una variedad de factores, entre los que se destacan el tamaño de sus economías, los recursos naturales con que cuentan los países, las políticas de sustitución de importaciones llevadas a cabo en el pasado (de modo unilateral o en el marco de esquemas subregionales de integración), y los acuerdos comerciales de los que son beneficiarios. Los países con mayores economías cuentan con mercados domésticos que les han permitido desarrollar una amplia gama de actividades productivas que, a su vez, les han servido de base para diversificar sus exportaciones. Los países con mercados domésticos más pequeños han tratado de superar esta restricción mediante su participación en esquemas subregionales de integración, con resultados variados. Sin embargo, los tres mayores países de la región también son miembros de esquemas de integración: México de la ALADI, Colombia y Venezuela de la ALADI y de la Comunidad Andina. En la década de 1990 los países

¹⁴ En el caso del MCCA, el peso del comercio intrasubregional se presta a diversas interpretaciones, ya que por una parte dicha proporción es sobreestimada a causa de exportaciones que se dirigen a terceros mercados, pero que atraviesan primero otros países miembros, y por la otra puede ser subestimada cuando se incluyen en las exportaciones totales aquellas por concepto de maquila. Los datos aquí presentados para los países del MCCA no contemplan sus exportaciones de maquila.

Cuadro 8
EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 1999

(Millones de dólares corrientes)

Origen \ Destino	Colombia	México	Venezuela	G-3	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA	Antigua/ Barbuda	Dominica	Grenada	S. Kitts/ Nevis	Sta. Lucia	San Vicente/ Granadinas	OECD
Colombia		201.08	906.40	1,107.48	115.78	42.87	58.54	24.62	10.36	252.17	0.17	0.48	0.17		1.55	0.49	2.86
México	424.00		594.00	1,018.00	28--	216.00	586.00	133.00	57.00	1,272.00		0.80					0.80
Venezuela	663.17	171.90		835.07	165.00	63.00	173.00	16.80	5.29	423.09	0.69	0.58	1.62		1.06	0.56	4.51
G-3	1,087.17	372.98	1,500.40	2,960.55	560.78	321.87	817.54	174.42	72.65	1,947.26	0.86	1.86	1.79	--	2.61	1.05	8.17
Costa Rica	20.95	141.80	17.95	180.71		115.77	178.86	103.30	178.66	576.59	0.08	1.58	0.02	0.01	0.04	0.01	1.74
El Salvador	0.51	14.34	1.59	16.43	91.91		272.29	171.63	91.09	626.92							--
Guatemala	7.74	97.39	14.34	119.47	121.21	356.32		208.59	103.80	789.92		0.17	0.09		0.03	0.20	0.48
Honduras	1.65	1.35	1.25	4.24	5.81	76.77	58.64		9.71	150.93		0.37			1.77		2.14
Nicaragua	0.08	14.94	0.02	15.03	27.49	68.17	14.93	34.47		145.06		0.02					0.02
MCCA	30.93	269.81	35.14	335.89	246.42	617.03	524.71	518.01	383.26	2,289.42	0.08	2.14	0.11	0.01	1.84	0.21	4.38
Antigua / Barbuda	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--							4.63
Dominica			0.01	0.01						--	3.79		0.29	1.44	1.45	0.44	7.40
Grenada	0.12	--		0.12	--	0.03	--	--	--	0.03	1.08	1.39		0.36	2.26	0.88	5.96
S. Kitts / Nevis				--						--		0.56	--		0.33	0.04	0.93
Sta. Lucia	0.01	--	0.16	0.18						--	1.73	1.37	1.34	0.40		0.46	5.30
San Vicente Granadinas			0.01	0.01						--	2.87	1.69	1.52	2.44	4.13		12.64
OECD	0.13	--	0.18	0.31	--	0.03	--	--	--	0.03	9.47	5.01	3.15	4.64	8.16	1.82	32.24
Bahamas	0.14	1.18	0.01	1.33	0.05	0.21	0.19	0.10	0.06	0.60	0.09	0.01	0.02				0.12
Barbados	0.01	0.91	1.40	2.32	--	--	--	--	--	0.01	6.13	4.55	5.84	5.00	10.89	7.72	40.12
Belice	--	0.94		0.94	0.01	--	0.27	0.25		0.54	0.14	0.04			0.01	0.05	0.24
Guyana	0.21	0.62		0.83		0.01				0.01	3.80	1.16	1.92	0.78	1.43	2.17	11.26
Haití		1.00		1.00						--			0.01	--	0.02	0.01	0.04
Jamaica	2.56	5.98	1.17	9.70	0.09		0.45	0.60	0.01	1.15	2.52	1.63	1.07	1.91	2.82	1.09	11.04
Suriname		0.02	0.11	0.13				0.04		0.04	0.16	0.06	0.03				0.25
Trinidad / Tabago	18.30	40.80	52.80	111.90	5.21	10.47	32.10	25.70	1.40	74.88	21.72	17.17	43.46	19.37	42.82	31.89	176.43
CARICOM	21.36	51.45	55.66	128.46	5.36	10.73	33.01	26.69	1.47	77.25	44.02	29.64	55.49	31.70	66.14	44.75	271.73
Cuba	5.00	23.00	1.00	29.00					5.30	5.30							--
República Dominicana	0.60	12.80	2.60	16.00	6.10	0.46	1.20	3.00		10.76						0.82	0.82
Panamá	10.45	19.19	3.56	33.19	37.38	9.10	14.90	23.01	19.63	104.01							--
No Agrupados	16.05	54.99	7.16	78.19	43.48	9.56	16.10	26.01	24.93	120.07	--	--	--	--	--	0.82	0.82
TOTAL	1,155.51	749.22	1,598.36	3,503.09	856.04	959.18	1,391.36	745.12	482.30	4,434.00	44.97	33.63	57.39	31.71	70.59	46.82	285.11

Cuadro 8 (conclusión)

Origen \ Destino	Bahamas	Barbados	Belice	Guyana	Haití	Jamaica	Suriname	Trinidad / Tabago	CARICOM	Cuba	República Dominicana	Panamá	NO AGRUP.	AEC	Extraregión	Total
Colombia	6.00	0.95	0.38	1.18	22.47	16.31	2.97	82.78	135.90	28.00	94.03	144.03	266.06	1,811.32	9,757.68	11,569.00
México	38.00		37.40	1.10	8.40	101.00		39.10	225.80		268.00	369.00	637.00	3,409.20	116,199.80	119,609.00
Venezuela	1.54	2.46	0.23	7.98	4.20	4--	2.60	189.00	252.54	127.00	831.00	98.00	1,056.00	2,635.76	18,161.24	20,797.00
G-3	45.54	3.41	38.01	10.26	35.07	157.31	5.57	310.88	614.24	155.00	1,193.03	611.03	1,959.06	7,856.27	144,118.73	151,975.00
Costa Rica	1.11	1.91	1.61	0.63	5.73	15.08	0.49	3.79	32.08	7.46	29.90	124.79	162.14	986.50	5,999.50	6,986.00
El Salvador	1.06	0.24	4.33	0.10	0.44	1.47	0.01	1.63	9.28	0.30	14.18	35.45	49.92	706.45	457.71	1,164.16
Guatemala	0.05	4.02	10.89	0.82	12.85	8.18	0.98	1.63	39.88	1.99	28.93	64.24	95.16	1,046.42	2,918.98	3,965.40
Honduras		0.66	1.11		0.09	2.06		3.48	9.54	0.06	4.18	3.20	7.44	172.15	3,492.45	3,664.60
Nicaragua	0.09		0.15		2.24	0.92	0.05	0.11	3.58	2.29	3.95	4.26	10.50	174.17	790.23	964.40
MCCA	2.31	6.83	18.07	1.54	21.35	27.71	1.53	10.64	94.36	12.09	81.14	231.94	325.16	3,085.69	13,658.87	16,744.56
Antigua / Barbuda									9.21	--	--	--	--	9.21	26.68	35.89
Dominica		2.64	0.03	2.94	0.03	13.00	0.38	3.21	29.64		0.04		0.04	33.88	20.73	54.61
Grenada	--	1.76		0.11	--	1.05	0.04	0.31	9.23	--	0.23	--	0.23	10.23	46.42	56.65
S. Kitts / Nevis	--	0.03	--	0.03		0.01		0.03	1.04				--	1.05	43.90	44.94
Sta. Lucia	0.02	4.13	0.17	0.31		0.01	0.06	2.04	12.05	--	0.02		0.02	12.37	48.56	60.93
San Vicente Granadinas		2.68		0.48		1.49	--	4.66	21.96				--	23.45	26.16	49.61
OEEO	0.02	11.25	0.20	3.89	0.03	15.55	0.49	10.25	73.92	--	0.29	--	0.29	90.18	212.45	302.63
Bahamas		0.03	0.26	--	0.18	0.69		0.11	1.39		0.57	0.39	0.96	4.99	706.11	711.10
Barbados	1.03		2.80	5.89	0.40	16.66	3.11	27.56	97.57		0.56	0.06	0.62	104.63	213.17	317.80
Belice		0.77		0.91		5.16	0.04	2.62	9.73	0.10	0.38		0.48	11.75	154.25	166.00
Guyana	0.16	10.36	0.09			27.62	2.26	10.18	61.93	5.82		0.04	5.86	132.59	456.95	589.54
Haití		0.02	0.03						0.08				--	1.16	312.84	314.00
Jamaica	1.33	7.84	2.60	2.96	0.71		0.91	14.27	41.65	1.38	2.78	0.55	4.71	58.51	1,421.40	1,479.90
Suriname		0.54		4.95	0.33	2.78		11.24	20.09	0.14	0.01	0.93	1.08	26.35	489.76	516.11
Trinidad / Tabago	3.30	134.00	5.58	88.70	6.35	250.30	67.70		732.36	14.90	65.50	15.10	95.50	1,070.64	1,724.46	2,795.10
CARICOM	5.84	164.80	11.56	107.30	8.00	318.77	74.50	76.23	1,038.72	22.34	70.09	17.07	109.49	1,500.79	5,691.39	7,192.18
Cuba		0.10	32.00	17.00				0.30	49.40			0.50	0.50	84.30	1,287.70	1,372.00
República Dominicana			0.09		36.90	6.40	0.36	5.80	50.37			8.20	8.20	86.87	6,713.13	6,80--
Panamá	0.94	0.20	0.65	0.44	3.30	2.53		0.84	8.90	2.75	13.45		16.20	168.84	1,075.16	1,244.00
No Agrupados	0.94	0.30	32.74	17.44	40.20	8.93	0.36	6.94	108.67	2.75	13.45	8.70	24.90	340.01	9,075.99	9,416.00
TOTAL	54.63	175.33	100.38	136.54	104.62	512.71	81.96	404.70	1,855.98	192.17	1,357.71	868.73	2,418.61	12,782.76	172,544.98	185,327.74

Fuente: Secretaría de la AEC.

Nota: -- / valores cercanos a cero

Cuadro 9
EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES AEC HACIA LOS PAÍSES AEC, 1999.

(En porcentajes del total intra AEC)

Origen \ Destino	Colombia	México	Venezuela	G-3	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA	Antigua/ Barbuda	Dominica	Grenada	S. Kitts/ Nevis	Sta. Lucia	San Vicente / Granadinas	OECD
Colombia	--	1.57	7.09	8.66	0.91	0.34	0.46	0.19	0.08	1.97	--	--	--	--	0.01	--	0.02
México	3.32	--	4.65	7.96	2.19	1.69	4.58	1.04	0.45	9.95	--	0.01	--	--	--	--	0.01
Venezuela	5.19	1.34	--	6.53	1.29	0.49	1.35	0.13	0.04	3.31	0.01	--	0.01	--	0.01	--	0.04
G-3	8.50	2.92	11.74	23.16	4.39	2.52	6.40	1.36	0.57	15.23	0.01	0.01	0.01	--	0.02	0.01	0.06
Costa Rica	0.16	1.11	0.14	1.41	--	0.91	1.40	0.81	1.40	4.51	--	0.01	--	--	--	--	0.01
El Salvador	--	0.11	0.01	0.13	0.72	--	2.13	1.34	0.71	4.90	--	--	--	--	--	--	--
Guatemala	0.06	0.76	0.11	0.93	0.95	2.79	--	1.63	0.81	6.18	--	--	--	--	--	--	--
Honduras	0.01	0.01	0.01	0.03	0.05	0.60	0.46	--	0.08	1.18	--	--	--	--	0.01	--	0.02
Nicaragua	--	0.12	--	0.12	0.22	0.53	0.12	0.27	--	1.13	--	--	--	--	--	--	--
MCCA	0.24	2.11	0.27	2.63	1.93	4.83	4.10	4.05	3.00	17.91	--	0.02	--	--	0.01	--	0.03
Antigua / Barbuda	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.04
Dominica	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.03	--	--	0.01	0.01	--	0.06
Grenada	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.01	0.01	--	--	0.02	0.01	0.05
S. Kitts / Nevis	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.01
Sta. Lucia	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.01	0.01	0.01	--	--	--	0.04
San Vicente Granadinas	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.02	0.01	0.01	0.02	0.03	--	0.10
OECD	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.07	0.04	0.02	0.04	0.06	0.01	0.25
Bahamas	--	0.01	--	0.01	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Barbados	--	0.01	0.01	0.02	--	--	--	--	--	--	0.05	0.04	0.05	0.04	0.09	0.06	0.31
Belice	--	0.01	--	0.01	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Guyana	--	--	--	0.01	--	--	--	--	--	--	0.03	0.01	0.02	0.01	0.01	0.02	0.09
Haití	--	0.01	--	0.01	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Jamaica	0.02	0.05	0.01	0.08	--	--	--	--	--	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.02	0.01	0.09
Suriname	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Trinidad / Tabago	0.14	0.32	0.41	0.88	0.04	0.08	0.25	0.20	0.01	0.59	0.17	0.13	0.34	0.15	0.33	0.25	1.38
CARICOM	0.17	0.40	0.44	1.00	0.04	0.08	0.26	0.21	0.01	0.60	0.34	0.23	0.43	0.25	0.52	0.35	2.13
Cuba	0.04	0.18	0.01	0.23	--	--	--	--	0.04	0.04	--	--	--	--	--	--	--
República Dominicana	--	0.10	0.02	0.13	0.05	--	0.01	0.02	--	0.08	--	--	--	--	--	0.01	0.01
Panamá	0.08	0.15	0.03	0.26	0.29	0.07	0.12	0.18	0.15	0.81	--	--	--	--	--	--	--
No Agrupados	0.13	0.43	0.06	0.61	0.34	0.07	0.13	0.20	0.20	0.94	--	--	--	--	--	--	0.01
TOTAL	9.04	5.86	12.50	27.40	6.70	7.50	10.88	5.83	3.77	34.69	0.35	0.26	0.45	0.25	0.55	0.37	2.23

Cuadro 9 (conclusión)

Origen \ Destino	Bahamas	Barbados	Belice	Guyana	Haití	Jamaica	Suriname	Trinidad / Tabago	CARICOM	Cuba	República Dominicana	Panamá	NO AGRUP.	AEC
Colombia	0.05	0.01	--	0.01	0.18	0.13	0.02	0.65	1.06	0.22	0.74	1.13	2.08	14.17
México	0.30	--	0.29	0.01	0.07	0.79	--	0.31	1.77	--	2.10	2.89	4.98	26.67
Venezuela	0.01	0.02	--	0.06	0.03	0.31	0.02	1.48	1.98	0.99	6.50	0.77	8.26	20.62
G-3	0.36	0.03	0.30	0.08	0.27	1.23	0.04	2.43	4.81	1.21	9.33	4.78	15.33	61.46
Costa Rica	0.01	0.01	0.01	--	0.04	0.12	--	0.03	0.25	0.06	0.23	0.98	1.27	7.72
El Salvador	0.01	--	0.03	--	--	0.01	--	0.01	0.07	--	0.11	0.28	0.39	5.53
Guatemala	--	0.03	0.09	0.01	0.10	0.06	0.01	0.01	0.31	0.02	0.23	0.50	0.74	8.19
Honduras	--	0.01	0.01	--	--	0.02	--	0.03	0.07	--	0.03	0.03	0.06	1.35
Nicaragua	--	--	--	--	0.02	0.01	--	--	0.03	0.02	0.03	0.03	0.08	1.36
MCCA	0.02	0.05	0.14	0.01	0.17	0.22	0.01	0.08	0.74	0.09	0.63	1.81	2.54	24.14
Antigua / Barbuda	--	--	--	--	--	--	--	--	0.07	--	--	--	--	0.07
Dominica	--	0.02	--	0.02	--	0.10	--	0.03	0.23	--	--	--	--	0.27
Grenada	--	0.01	--	--	--	0.01	--	--	0.07	--	--	--	--	0.08
S. Kitts / Nevis	--	--	--	--	--	--	--	--	0.01	--	--	--	--	0.01
Sta. Lucia	--	0.03	--	--	--	--	--	0.02	0.09	--	--	--	--	0.10
San Vicente Granadinas.	--	0.02	--	--	--	0.01	--	0.04	0.17	--	--	--	--	0.18
OECS	--	0.09	--	0.03	--	0.12	--	0.08	0.58	--	--	--	--	0.71
Bahamas	--	--	--	--	--	0.01	--	--	0.01	--	--	--	0.01	0.04
Barbados	0.01	--	0.02	0.05	--	0.13	0.02	0.22	0.76	--	--	--	--	0.82
Belice	--	0.01	--	0.01	--	0.04	--	0.02	0.08	--	--	--	--	0.09
Guyana	--	0.08	--	--	--	0.22	0.02	0.08	0.48	0.05	--	--	0.05	1.04
Haití	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.01
Jamaica	0.01	0.06	0.02	0.02	0.01	--	0.01	0.11	0.33	0.01	0.02	--	0.04	0.46
Suriname	--	--	--	0.04	--	0.02	--	0.09	0.16	--	--	0.01	0.01	0.21
Trinidad / Tabago	0.03	1.05	0.04	0.69	0.05	1.96	0.53	--	5.73	0.12	0.51	0.12	0.75	8.38
CARICOM	0.05	1.29	0.09	0.84	0.06	2.49	0.58	0.60	8.13	0.17	0.55	0.13	0.86	11.74
Cuba	--	--	0.25	0.13	--	--	--	--	0.39	--	--	--	--	0.66
República Dominicana	--	--	--	--	0.29	0.05	--	0.05	0.39	--	--	0.06	0.06	0.68
Panamá	0.01	--	0.01	--	0.03	0.02	--	0.01	0.07	0.02	0.11	--	0.13	1.32
No Agrupados	0.01	--	0.26	0.14	0.31	0.07	--	0.05	0.85	0.02	0.11	0.07	0.19	2.66
TOTAL	0.43	1.37	0.79	1.07	0.82	4.01	0.64	3.17	14.52	1.50	10.62	6.80	18.92	10--

Fuente: Secretaría de la AEC.

Nota: -- / valores cercanos a cero

han desarrollado además vías complementarias de los acuerdos subregionales, tendientes a abrir los mercados de otros países en desarrollo de América Latina y el Caribe, por medio de la celebración de acuerdos de libre comercio de "nueva generación".

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

Los países de la CARICOM son además partícipes del Acuerdo de Lomé IV, que otorga un acceso preferencial al mercado de la UE a muchas manufacturas y algunas exportaciones agropecuarias de gran importancia para ellos, entre las que se destacan el banano, el ron y el azúcar. Se benefician asimismo del programa de cooperación comercial, industrial y en materia de inversiones entre Canadá y la CARICOM (CARIBCAN) que, aunque de menor impacto, también ofrece el libre acceso a aquel mercado, con la excepción de textiles, prendas de vestir, calzado, algunos artículos de cuero, aceites lubricantes y metanol.

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

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

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

Cuadro 10

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

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

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Notas: zlc: zona de libre comercio zcp: zona de comercio preferencial u.a.: unión aduanera

cf: cooperación funcional en áreas no económicas.

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

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

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

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

^e Abastecimiento de petróleo con financiamiento preferencial.

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

^g Acuerdo de Lomé IV

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

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

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

2. La composición de las exportaciones

Como un todo, tres cuartas partes de las exportaciones de los países de la AEC consisten en bienes industrializados (véase el cuadro 11). Las altas proporciones alcanzadas por los bienes industrializados difusores de progreso técnico (31,2%) y duraderos se explican en gran medida por ciertas exportaciones de maquila desde México hacia los Estados Unidos y por el intercambio ya anotado de esta clase bienes al interior del MCCA. Entre los bienes primarios destacan las exportaciones energéticas (16,5%), y una cifra similar representan los bienes industrializadas tradicionales. La primera parte del cuadro confirma efectivamente la importancia del mercado de los Estados Unidos, sobre todo para los bienes duraderos, los difusores de progreso técnico y otros bienes industrializados tradicionales, en especial el vestuario. En contraste, la AEC es un mercado de cierta significación solamente para la absorción de alimentos, bebidas y tabaco (28,9%) y para bienes con elevadas economías de escala.

Existe una clara diferenciación entre los países miembros de la AEC, no sólo en términos de volúmenes de exportación, sino también en cuanto a la composición de ésta. Nuevamente sobresalen los tres países que componen el G-3, ya que sus exportaciones comprenden porcentajes de manufacturas significativamente mayores que las de otras subagrupaciones, y entre éstas figuran además cuotas importantes de manufacturas con un más alto grado de sofisticación. Dicha configuración es especialmente representativa para el patrón exportador de México, mientras que en el caso de Venezuela siguen pesando mucho algunos rubros básicos como el petróleo y manufacturas de grandes exigencias de escala, como son los productos petroquímicos, siderúrgicos y de aluminio. Colombia ocupa una posición intermedia, puesto que sus exportaciones comprenden significativas proporciones de productos energéticos, agropecuarios y manufacturas.

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

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

En los años noventa, las exportaciones de la CARICOM siguieron caracterizándose por el predominio del petróleo, la bauxita y algunos productos agrícolas, entre otros el banano, el azúcar y el cacao. Las entradas provenientes del azúcar y la bauxita sufrieron una reducción en el decenio, que responde a los bajos precios de estos productos y al daño provocado por sucesivos desastres naturales, en el caso del azúcar.

Así, las exportaciones de Trinidad y Tabago continúan concentradas en el petróleo, los productos petroquímicos y siderúrgicos. En cambio, las exportaciones de los países miembros de la OECO y Belice consisten básicamente en unos pocos agropecuarios, sobre todo el banano y el azúcar. Los principales rubros de exportación de Guyana siguieron siendo el arroz, el azúcar y la bauxita, en tanto que Barbados se encuentra muy dependiente de los servicios turísticos. Fuera de la bauxita, las exportaciones de Jamaica se centran en el vestuario y otros productos de ensamblaje.

Los productos manufacturados representan una proporción relativamente baja de las exportaciones de los países caribeños, aunque su peso ha aumentado durante el período bajo observación. Los principales productos de exportación son los artículos domésticos y electrónicos

ensamblados en la subregión, prendas de vestir, alimentos procesados y productos derivados del petróleo. Las exportaciones del sector manufacturero se orientan fundamentalmente al mercado de los Estados Unidos, o al mercado regional protegido. Varios países han desarrollado zonas francas, donde las actividades de maquila han dado lugar a exportaciones importantes.

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

Se observa entonces una realidad muy heterogénea entre los países de la Asociación, caracterizada por grandes diferencias en su capacidad exportadora; los países mayores se apoyan en las exportaciones masivas de manufacturas y de petróleo, y un gran número de países pequeños y muy pequeños exportan unos pocos productos básicos, productos de maquila y determinados rubros de servicios.¹⁵

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

¹⁵ En muchos países del Caribe las posibilidades de ampliar la producción manufacturera y agropecuaria se encuentran limitadas por los escasos recursos naturales con que cuentan. Sus grandes ventajas comparativas residen en su privilegiada ubicación geográfica, sus comunicaciones relativamente buenas, el buen nivel educativo de su población, y en el hecho que ésta comparte la lengua y la cultura reinantes en su principal mercado: los Estados Unidos. Esta configuración de factores positivos y negativos sugiere que su potencial de exportación se encuentra sobre todo en el sector de los servicios (inclusive la maquila, que de hecho se puede considerar como un servicio al productor que se subcontrata).

Cuadro 11
AEC: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINOS Y
CATEGORÍAS, RESPECTIVAMENTE, 1999
(En porcentajes)

Categorías / Destinos	G-3	MCCA	CARICOM	AEC	América Latina & Caribe	EEUU	Japón	U. Europea	Otros	Mundo
Según destinos										
Bienes primarios	0.8	1.7	1.1	5.5	8.9	64.3	1.7	10.5	15.0	100.0
Agrícolas	1.5	2.2	0.3	4.0	4.5	62.9	2.8	19.7	11.4	100.0
Mineros	1.5	1.4	1.1	4.3	10.0	35.4	16.7	17.7	22.6	100.0
Energéticos	0.5	1.6	1.5	6.2	10.6	65.4	0.9	6.7	16.3	100.0
Bienes industrializados	2.2	2.7	0.9	6.6	8.5	82.6	0.6	4.1	5.5	100.0
Tradicionales	3.3	5.6	1.7	11.9	13.9	78.7	0.4	3.3	4.4	100.0
Alimentos, bebidas y tabaco	7.8	13.3	5.1	28.9	32.7	47.6	1.7	10.1	9.3	100.0
Otros tradicionales	2.4	4.1	1.0	8.6	10.2	84.8	0.2	2.0	3.4	100.0
Con elevadas economías de escala	6.7	7.1	3.8	20.0	26.8	56.7	2.0	6.7	9.5	100.0
Duraderos	0.6	0.4	0.1	1.4	1.9	90.1	0.3	4.6	3.3	100.0
Difusores de progreso técnico	1.1	1.0	0.1	2.7	3.9	88.0	0.4	3.5	6.2	100.0
Otros bienes	1.0	1.2	1.1	3.7	5.6	13.2	0.5	4.0	77.2	100.0
Total	1.8	2.5	1.0	6.4	8.6	78.2	0.8	5.6	7.8	100.0
Según categorías										
Bienes primarios	10.0	16.6	27.5	20.3	24.2	19.2	47.5	43.9	44.8	23.3
Agrícolas	5.2	5.8	1.8	4.1	3.4	5.3	22.5	23.1	9.5	6.5
Mineros	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.1	6.1	0.9	0.9	0.3
Energéticos	4.6	10.7	25.4	16.0	20.5	13.8	19.0	19.9	34.4	16.5
Bienes industrializados	89.9	83.3	72.3	79.6	75.7	80.8	52.4	55.9	53.4	76.5
Tradicionales	31.9	40.7	31.0	33.6	29.0	18.0	9.3	10.6	10.0	17.9
Alimentos, bebidas y tabaco	12.5	16.0	15.7	13.4	11.2	1.8	6.1	5.3	3.5	2.9
Otros tradicionales	19.4	24.8	15.3	20.2	17.8	16.2	3.2	5.3	6.5	15.0
Con elevadas economías de escala	33.1	26.3	35.9	28.6	28.5	6.6	22.1	10.9	11.1	9.1
Duraderos	6.2	3.1	1.6	4.0	4.0	21.0	6.9	14.9	7.8	18.3
Difusores de progreso técnico	18.6	13.1	3.7	13.3	14.1	35.1	14.1	19.5	24.6	31.2
Otros bienes	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	1.8	0.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

3. Una aproximación al potencial de creación de comercio

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

El cuadro 12 ofrece una visión de los principales productos que los países integrantes del G-3 intercambian entre sí. Como se puede observar, no son más que una veintena los rubros que llegan a explicar la mitad de su intercambio mutuo. No obstante lo anterior, llama también la atención que casi la totalidad de estos productos consiste en manufacturas, aunque figuran también el petróleo crudo y el azúcar. En tercer lugar, cabe destacar que tanto el mercado del G-3 como el de la AEC absorben proporciones significativas de las exportaciones totales de estos productos al mundo.

El cuadro 13 contiene el mismo tipo de información para el MCCA. En este caso, se observa una predominancia absoluta de los productos manufacturados, que además dependen en un grado mucho mayor (en general, sobre el 50%) del mercado subregional para su exportación. En comparación, las exportaciones de estos rubros a los mercados de los demás países de la AEC son poco importantes, con excepción de productos farmacéuticos y los pesticidas y desinfectantes.

También en el caso de la CARICOM se advierte una considerable gravitación del mercado subregional en la colocación de los principales rubros de intercambio mutuo, entre los que se destacan los productos industriales livianos, como son los alimentos elaborados (véase el cuadro 14).

En resumidas cuentas, se constata que los mercados subregionales que integran la AEC juegan un papel de importancia en la colocación de ciertas manufacturas (véase el cuadro 15). Esta conclusión es congruente con lo observado en otros esquemas de integración y con respecto al mercado regional en general, en el sentido que los mercados subregionales y regionales cumplen un papel relevante en la colocación de manufacturas, y que su ponderación suele ser más alta mientras más sofisticado es el producto. Sin embargo, en el caso del G-3 la mayor parte de estas exportaciones es dirigida a los mercados mundiales. El patrón de exportaciones de esta agrupación es claramente determinado por México, que en el transcurso de los años noventa se ha convertido en la primera potencia exportadora entre los países latinoamericanos y del Caribe, gracias a su creciente exportación de productos de maquila al mercado de los Estados Unidos. Varios países del MCCA y del Caribe también exportan manufacturas de maquila al mercado de los Estados Unidos, en virtud de los tratos preferenciales otorgados por este país.¹⁶ No obstante, los mercados subregionales del MCCA y de la CARICOM continúan cumpliendo un papel esencial en la absorción de las demás manufacturas exportadas por sus países miembros.

¹⁶ Destacan los casos de Costa Rica, El Salvador, Jamaica y República Dominicana, que han logrado desarrollar importantes rubros de exportaciones de maquila al mercado de los Estados Unidos.

Cuadro 12

**GRUPO DE LOS TRES: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA G-3 Y
SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 1999**

(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Productos (Cuci Rev.2 a tres dígitos)	Intra Grupo de los Tres				AEC		Mundo
	valor	%	%	% sobre	valor	% sobre	valor
		G3	Acum.	Mundo		Mundo	
541 MEDICINAL,PHARM PRODUCTS	178	6.2	6.2	17.7	265	26.4	1,005
333 CRUDE PETROLEUM	140	4.9	11.0	0.5	1,308	4.6	28,408
684 ALUMINIUM	121	4.2	15.2	15.7	153	19.9	769
583 POLYMERIZATION ETC PRODS	119	4.1	19.4	11.0	217	20.1	1,080
642 PAPER,ETC,PRECUT,ARTS OF	70	2.4	21.8	7.5	117	12.5	933
625 RUBBER TYRES, TUBES ETC	60	2.1	23.9	16.8	72	20.1	358
775 HOUSEHOLD TYPE EQUIP NES	58	2.0	25.9	3.8	86	5.6	1,527
553 PERFUMERY,COSMETICS,ETC	58	2.0	27.9	20.6	95	33.9	282
061 SUGAR AND HONEY	58	2.0	29.9	16.6	80	23.0	348
674 IRN,STL UNIV,PLATE,SHEET	57	2.0	31.9	7.8	105	14.4	731
781 PASS MOTOR VEH EXC BUSES	57	2.0	33.9	0.5	118	0.9	12,455
892 PRINTED MATTER	56	2.0	35.8	13.2	101	23.8	425
591 PESTICIDES,DISINFECTANTS	56	1.9	37.8	21.0	103	38.9	265
513 CARBOXYLIC ACIDS ETC	55	1.9	39.7	13.1	66	15.7	417
893 ARTICLES OF PLASTIC NES	52	1.8	41.5	3.2	107	6.5	1,632
846 UNDER GARMENTS KNITTED	48	1.7	43.2	2.6	83	4.5	1,838
598 MISCEL CHEM PRODUCTS NES	45	1.6	44.7	12.5	64	17.7	361
752 AUTOMTIC DATA PROC EQUIP	43	1.5	46.2	0.7	46	0.7	6,401
554 SOAP,CLEANSING ETC PREPS	42	1.5	47.7	14.0	68	22.8	298
122 TOBACCO,MANUFACTURED	39	1.4	49.0	29.6	40	29.9	133
048 CEREAL ETC PREPARATIONS	37	1.3	50.3	12.4	80	26.7	299
Demás productos	1,431	49.7	100.0		2,830	2.6	107,939
Total	2,880	100.0		1.7	6,204	3.7	167,905

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13

MCCA : PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA MCCA Y SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 1999
(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Productos (Cuci Rev.2 a tres dígitos)	Intra MCCA				AEC		Mundo
	valor	%	%	% sobre	valor	% sobre	valor
		MCCA	Acum.	Mundo		Mundo	
098 EDIBLE PRODUCTS,PREPS NES	143	6.2	6.2	75.1	155	81.8	190
541 MEDICINAL,PHARM PRODUCTS	121	5.3	11.5	52.0	166	71.3	232
554 SOAP,CLEANSING ETC PREPS	110	4.8	16.3	72.1	123	80.2	153
642 PAPER,ETC,PRECUT,ARTS OF	103	4.5	20.8	72.5	109	76.5	142
048 CEREAL ETC PREPARATIONS	99	4.3	25.2	79.1	106	85.2	125
893 ARTICLES OF PLASTIC NES	86	3.7	28.9	66.9	98	76.3	128
674 IRN,STL UNIV,PLATE,SHEET	77	3.3	32.2	94.8	78	96.1	81
054 VEG ETC FRSH,SMPLY PRSVD	66	2.9	35.1	35.1	67	35.8	189
553 PERFUMERY,COSMETICS,ETC	55	2.4	37.5	86.1	55	86.8	64
591 PESTICIDES,DISINFECTANTS	54	2.4	39.9	64.1	68	80.9	85
583 POLYMERIZATION ETC PRODS	42	1.8	41.7	78.0	48	89.1	54
011 MEAT FRESH,CHILLD,FROZEN	40	1.8	43.5	47.5	41	49.1	85
334 PETROLEUM PRODUCTS,REFIN	40	1.7	45.2	48.1	43	52.1	82
665 GLASSWARE	39	1.7	46.9	72.0	52	94.6	55
653 WOVN MAN-MADE FIB FABRIC	38	1.7	48.6	78.3	44	90.8	49
673 IRON,STEEL SHAPES ETC	33	1.4	50.0	97.1	33	97.4	34
Demás productos	1,144	50.0	100.0		1,515	16.1	9,428
TOTAL TRADE	2,289	100.0		20.5	2,802	25.1	11,175

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14

**CARICOM : PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA CARICOM Y
SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 1997**
(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Productos (Cuci Rev.2 a tres dígitos)	Intra CARICOM				AEC		Mundo
	valor	% CARICOM	% Acum.	% sobre Mundo	valor	% sobre Mundo	valor
334 PETROLEUM PRODUCTS,REFIN	289	33.2	33.2	42.8	384	57.0	674
642 PAPER,ETC,PRECUT,ARTS OF	47	5.4	38.7	77.5	52	85.3	61
554 SOAP,CLEANSING ETC PREPS	47	5.4	44.0	93.7	47	93.8	50
048 CEREAL ETC PREPARATIONS	35	4.1	48.1	79.8	36	80.8	44
111 NON-ALCOHL BEVERAGES NES	35	4.1	52.2	82.6	35	83.0	43
661 LIME,CEMENT,BLDG PRODS	24	2.7	54.9	92.2	24	92.8	26
098 EDIBLE PRODCTS,PREPS NES	22	2.5	57.4	49.6	34	76.3	44
673 IRON,STEEL SHAPES ETC	21	2.5	59.9	11.3	87	46.2	189
333 CRUDE PETROLEUM	20	2.3	62.2	4.3	20	4.3	470
893 ARTICLES OF PLASTIC NES	16	1.9	64.1	78.1	17	80.1	21
533 PIGMENTS,PAINTS,ETC	14	1.6	65.7	97.0	14	97.5	14
112 ALCOHOLIC BEVERAGES	14	1.6	67.3	14.5	23	23.7	97
046 WHEAT ETC MEAL OR FLOUR	14	1.6	68.9	99.8	14	99.8	14
341 GAS,NATURAL AND MANUFCTD	13	1.5	70.4	20.4	36	57.5	62
058 FRUIT PRESERVED,PREPARED	11	1.3	71.7	21.4	11	21.6	52
042 RICE	11	1.2	72.9	23.9	11	23.9	44
553 PERFUMERY,COSMETICS,ETC	11	1.2	74.1	75.0	11	76.8	14
562 FERTILIZERS,MANUFACTURED	10	1.2	75.2	11.8	28	32.3	85
591 PESTICIDES,DISINFECTANTS	10	1.1	76.4	85.4	10	87.0	12
635 WOOD MANUFACTURES NES	10	1.1	77.5	77.5	10	78.8	13
892 PRINTED MATTER	9	1.1	78.6	57.5	10	61.1	16
081 FEEDING STUFF FOR ANIMLS	9	1.1	79.7	56.1	11	67.0	17
091 MARGARINE AND SHORTENING	9	1.1	80.7	95.2	9	95.2	10
Demás productos	168	19.3	100.0	5.3	253	8.0	3,166
TOTAL	869	100.0		16.6	1,187	22.7	5,238

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15

AEC : PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN INTRA AEC Y SU PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN AL MUNDO, 1999
(Millones de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Productos (Cuci Rev.2 a tres dígitos)	Intra AEC				Mundo
	valor	% AEC	% Acum.	% sobre Mundo	valor
333 CRUDE PETROLEUM	1,308	14.1	14.1	4.6	28,489
541 MEDICINAL,PHARM PRODUCTS	435	4.7	18.8	34.9	1,246
583 POLYMERIZATION ETC PRODS	265	2.9	21.7	23.4	1,136
642 PAPER,ETC,PRECUT,ARTS OF	238	2.6	24.2	21.6	1,102
098 EDIBLE PRODCTS,PREPS NES	219	2.4	26.6	48.1	454
554 SOAP,CLEANSING ETC PREPS	213	2.3	28.9	44.5	479
893 ARTICLES OF PLASTIC NES	210	2.3	31.1	11.8	1,775
684 ALUMINIUM	197	2.1	33.3	23.7	830
048 CEREAL ETC PREPARATIONS	194	2.1	35.4	44.0	441
674 IRN,STL UNIV,PLATE,SHEET	185	2.0	37.3	22.7	814
591 PESTICIDES,DISINFECTANTS	179	1.9	39.3	49.6	362
553 PERFUMERY,COSMETICS,ETC	161	1.7	41.0	43.2	372
775 HOUSEHOLD TYPE EQUIP NES	129	1.4	42.4	7.9	1,637
061 SUGAR AND HONEY	126	1.4	43.8	12.2	1,038
892 PRINTED MATTER	125	1.4	45.1	24.1	521
054 VEG ETC FRSH,SMPLY PRSVD	125	1.3	46.5	5.4	2,306
781 PASS MOTOR VEH EXC BUSES	118	1.3	47.7	0.9	12,463
846 UNDER GARMENTS KNITTED	110	1.2	48.9	4.9	2,227
625 RUBBER TYRES, TUBES ETC	110	1.2	50.1	26.7	411
Demás productos	4,626	49.9	100.0	3.6	128,473
Total	9,273	100.0		5.0	186,575

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

4. Conclusión

La actual estructura exportadora y las necesidades de importación de los países miembros de la Asociación no facilitan el desarrollo del comercio al interior de ella y esta falta de concordancia encuentra su corolario en su orientación primordial a los principales mercados mundiales, y en

segundo lugar, en la existencia de arreglos subregionales que amparan el intercambio intrasubregional. Esta configuración determina en último caso que el comercio al interior de la AEC sigue siendo muy reducido, sin visos de incrementarse de mantenerse las condiciones actuales.

La situación descrita tan sólo podría ser alterada en favor de un mayor intercambio mutuo, mediante la diversificación de su capacidad exportadora y por la generalización del libre comercio o, en su defecto, por la implantación de un esquema de comercio preferencial entre los países miembros. Requerirían además de activos programas de promoción comercial, incluido el fortalecimiento del sistema de información comercial, esquemas de financiamiento y de seguro para las exportaciones, acceso a redes de transporte y comunicaciones adecuadas y otros esfuerzos específicos que faciliten el intercambio entre las distintas subagrupaciones.¹⁷ Entre estas últimas medidas cabe además considerar la conveniencia que en determinados casos los países mayores de la región otorguen tratos preferenciales no recíprocos a los países de menor desarrollo relativo, mecanismo que podría conducir gradualmente a un comercio más equilibrado entre las partes (CEPAL, 1997, p.16).

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

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

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

Se estima que los flujos anuales de inversión extranjera directa recibidos por la región como un todo, que ascendían a unos 10 000 millones de dólares a principios de la década, aumentaron a aproximadamente 93 000 millones de dólares en 1999 (CEPAL, 2001a, p. 17). Las inversiones representan además una parte importante y creciente del total de los capitales extranjeros captados por la región, a pesar de que cerca del 40% de éstos continúan consistiendo en capital financiero.

Los factores mencionados también parecen haber influido en un incremento de la inversión intrarregional, que aunque de magnitud modesta –pues representó sólo entre 3% y 5% de la inversión extranjera total que ingresó a la región en los años 1990-1998– resulta notable por su dinamismo y algunos atributos que le otorgan particular importancia para la efectiva integración de los aparatos productivos y comerciales a nivel regional. Esta inversión, casi inexistente en el

¹⁷ Aunque las telecomunicaciones no son objeto de análisis en el presente documento, hay que señalar la importancia de servicios de telecomunicación competitivos y confiables para el desarrollo del sector servicios y del comercio exterior en general. En la opinión de varios analistas, los servicios de telecomunicaciones en el Caribe requieren de una rápida liberalización y apertura de los monopolios locales y internacionales. Como corolario tienen que ser modernizados los sistemas de asignación de precios. Ver Jessen, Anneke y E. Rodríguez (1999): "The Caribbean Community: facing the challenges of regional and global integration", pp. 38 y 39, BID-Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, enero.

pasado, surgió a principios de la década, primero impulsada por las privatizaciones, pero más tarde motivada por el deseo de las empresas de establecerse en los mercados subregionales que se estaban integrando. Las inversiones mutuas, que se vieron favorecidas por la cercanía geográfica y cultural de los países participantes, se apoyaron en los conocimientos adquiridos por aquellos países que se habían adelantado en los procesos de privatización. Así, se estima que en el transcurso de la década pasada se acumularon aproximadamente 20 200 millones de dólares por concepto de inversiones intrarregionales, lo que equivale a 5.5% del total acumulado de la inversión extranjera directa ingresada en la región durante el mismo período: 365 000 millones de dólares (CEPAL, 2001b, pp. 199-200).

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

2. La IED en la cuenca del Caribe

El cuadro 16 demuestra que también en esta subregión se manifestaron las tendencias señaladas en el acápite anterior, en el sentido de que la IED recibida por ella registró un elevado crecimiento durante buena parte de los años noventa. Dicho dinamismo se reveló especialmente a partir de 1994 y se intensificó hasta 1997, ya que en los años siguientes se hicieron sentir las secuelas de la crisis asiática.¹⁸

En este período las inversiones que se dirigían a la economía mexicana representaron alrededor de la mitad de la IED total realizada en la subregión (véase el cuadro 17). En comparación, los flujos absorbidos por los demás países de la región son de mucho menor cuantía, y entre éstos figuran en segundo y tercer lugar los otros dos países del G-3, Venezuela y Colombia, respectivamente.

En cambio, los conjuntos de los países integrantes del MCCA, de la CARICOM y de los tres países no agrupados recibían cada uno entre 5% y 10% de la IED total colocada en la subregión. Entre los países centroamericanos se destacan Panamá y Costa Rica como receptores de IED, mientras que en el Caribe predominan claramente los flujos que se dirigían a Trinidad y Tabago, Jamaica, y últimamente sobre todo a República Dominicana. En comparación, los demás países recibían volúmenes mucho más pequeños. Ejemplos de inversiones en ambas subregiones se presentan en el cuadro 18, donde se puede observar la elevada presencia de España y de los Estados Unidos como países proveedores, mientras que en cuanto a los sectores del destino sobresalen el turismo y el sector eléctrico.

¹⁸ La base de datos utilizada registra principalmente las inversiones extranjeras resultantes de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, que fueron los principales factores motivadores de dicha inversión en los años noventa. El registro de datos demuestra además debilidades en la cobertura de inversiones comparativamente pequeñas en los países del Caribe.

Cuadro 16
PAÍSES DE LA AEC: FLUJOS NETOS DE IED INGRESADOS, 1986-1999

(En millones de dólares)

Subagrupaciones / Países	1986-90	1991-95	1996	1997	1998	1999	2000
PAÍSES AEC	3 303	10 247	16 534	28 020	24 795	21 072	18 400
Grupo de los Tres	2 725	8 659	14 482	24 005	18 768	16 113	18 400
Colombia	454	912	3 113	5 638	2 961	1 140	1 340
México	2 113	6 804	9 186	12 831	11 312	11 786	12 950
Venezuela	158	943	2 183	5 536	4 495	3 187	4 110
MCCA	298	465	717	846	2 658	1 585	...
Costa Rica	105	257	427	408	613	669	...
El Salvador	15	24	25	58	1104	231	...
Guatemala	135	94	77	85	673	155	...
Honduras	42	42	91	122	84	230	...
Nicaragua	...	48	97	173	184	300	...
CARICOM	183	696	817	1 480	1 434	1 505	...
Barbados	9	11	13	15	16	15	...
Guyana	2	82	93	53	47	48	...
Haití	7	3	4	4	11	30	...
Jamaica	54	156	184	203	369	524	...
Suriname	-89	-28	19	-9	9	5	...
Trinidad y Tabago	68	302	355	999	730	633	...
OECD	133	171	149	215	252	250	...
Antigua y Barbuda	40	29	19	24	26	12	...
Belice	12	15	17	12	18	-7	...
Subagrupaciones / Países	1986-90	1991-95	1996	1997	1998	1999	2000
Dominica	12	25	18	22	11	13	...
Granada	12	19	19	35	51	43	...
Saint Kitts y Nevis	26	17	35	20	34	77	...
Santa Lucía	23	39	18	55	28	25	...
San Vicente y las Granadinas	8	26	23	47	84	87	...
Países no agrupados	97	427	519	1 690	1 936	1 869	...
Cuba	...	9	12	13	30	15	...
Panamá	-0.3	191	410	1256	1206	516	...
República Dominicana	98	227	97	421	700	1338	...
Total América Latina y Caribe	6 853	22 806	46 590	69 943	78 558	93 521	67 191
% AEC en ALC	48.2	44.9	35.5	40.1	31.6	22.5	27.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

Cuadro 17
PAÍSES DE LA AEC, FLUJOS DE IED INGRESADOS, 1986-1999

(Porcentajes del total)

Subagrupaciones / Países	1986-90	1991-95	1996	1997	1998	1999
PAÍSES AEC	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grupo de los Tres	82.5	84.5	87.6	85.7	75.7	76.5
Colombia	13.8	8.9	18.8	20.1	11.9	5.4
México	64.0	66.4	55.6	45.8	45.6	55.9
Venezuela	4.8	9.2	13.2	19.8	18.1	15.1
MCCA	9.0	4.5	4.3	3.0	10.7	7.5
Costa Rica	3.2	2.5	2.6	1.5	2.5	3.2
El Salvador	0.5	0.2	0.2	0.2	4.5	1.1
Guatemala	4.1	0.9	0.5	0.3	2.7	0.7
Honduras	1.3	0.4	0.6	0.4	0.3	1.1
Nicaragua	...	0.5	0.6	0.6	0.7	1.4
CARICOM	5.5	6.8	4.9	5.3	5.8	7.1
Barbados	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Guyana	0.0	0.8	0.6	0.2	0.2	0.2
Haití	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Jamaica	1.6	1.5	1.1	0.7	1.5	2.5
Suriname	-2.7	-0.3	0.1	0.0	0.0	0.0
Trinidad y Tabago	2.1	2.9	2.1	3.6	2.9	3.0
OECO	4.0	1.7	0.9	0.8	1.0	1.2
Antigua y Barbuda	1.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1
Belice	0.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Dominica	0.4	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1
Granada	0.3	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2
Saint Kitts y Nevis	0.8	0.2	0.2	0.1	0.1	0.4
Santa Lucía	0.7	0.4	0.1	0.2	0.1	0.1
San Vicente y las Granadinas.	0.2	0.3	0.1	0.2	0.3	0.4
Subagrupaciones / Países	1986-90	1991-95	1996	1997	1998	1999
Países no agrupados	2.9	4.2	3.1	6.0	7.8	8.9
Cuba	...	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1
Panamá	0.0	1.9	2.5	4.5	4.9	2.4
República Dominicana	3.0	2.2	0.6	1.5	2.8	6.3
Total América Latina y Caribe	6853	22806	46590	69943	78558	93521
% AEC en ALC	48.2	44.9	35.5	40.1	31.6	22.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

Cuadro 18
PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE: PRINCIPALES OPERACIONES
REALIZADAS POR EMPRESAS EXTRANJERAS, 1994-2000

(En millones de dólares)

Empresa Extranjera	País Receptor	Fusiones y Adquisiciones, Privatizaciones y Proyectos de Inversión.	Tipo	Sector	Monto	Años
ESPAÑA					1 472	
Marcas Sol Melia	Cuba	Inversión en Hotelería	INV	Hotelería	...	1994
Grupo Guitart	Cuba	Remodelación de Hoteles	INV	Hotelería	100	1994
Grupo Barceló	Nicaragua	Modernización hoteles	INV	Hotelería	22	1994
Alliance Tabac Distribution (Altadis)	Cuba	Habanos Cuba	F&A	Tabacos	500	1997
Unión Fenosa	República Dominicana	Empresa de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur	PRIV	Energía Eléctrica	212	1998
Empresas Extranjeras						
Empresa Extranjera	País Receptor	Fusiones y Adquisiciones, Privatizaciones y Proyectos de Inversión.	Tipo	Sector	Monto	Años
Unión Fenosa	Nicaragua	Dos distribuidoras de electricidad	PRIV	Electricidad	115	1999
Unión Fenosa y Acción Exterior (Ufacex)	Guatemala	Empresa de Electricidad (Inst. Nac.)	PRIV	Energía Eléctrica	101	1999
La Tabacalera	Honduras	Tabacalera San Cristobal	F&A	Tabacos	367	1999
Guitart Hoteles	Cuba	Turhoteles	INV	Hotelería	20	2000
Iberoestar	República Dominicana	Construcción de 1 hotel	INV	Hotelería	35	2000
ESTADOS UNIDOS					1 764	
BellSouth	Panamá	Concesión Telefonía Celular	PRIV	Telecom.	72	1997
Aes Corp	El Salvador	Compañía de Luz Eléctrica Santa Ana	PRIV	Energía Eléctrica	109	1998
Enron	República Dominicana	Empresa Generadora de Energía Haina	PRIV	Energía Eléctrica	145	1999
Duke Energy	El Salvador	Generadora Acajutja S.A.	PRIV	Energía Eléctrica	125	1999
Aes Corp	República Dominicana	Distribuidora Eléctrica del Este	PRIV	Energía Eléctrica	109	1999
Airport Group Int. (AGI)	Costa Rica	Aeropuerto Juan Santa María de San José	PRIV	Transporte	279	1999
Stevedoring Services of America	Panamá	Terminal Internacional Manzanillo	PRIV	Transporte	150	1999
Intel Corp.	Costa Rica	Construcción de Planta (Computadores)	INV	Electrónica	300	2000
Ogden Corp	República Dominicana	Operación de cuatro aeropuertos	PRIV	Transporte	400	2000
Kansas City Southern Railways	Panamá	Modernización de ferrocarril	INV	Transporte	75	2000
OTROS					2 134	
Coastal Power / HidroQuebec (USA/Canadá)	Panamá	Generadora Fortuna	PRIV	Energía Eléctrica	118	1998
EMEL (Controlada por Pennsylvania Power & Light, PP&L) (Chile/USA)	El Salvador	Distribuidora de Electricidad del Sur	PRIV	Energía Eléctrica	180	1999
Gener/Coastal Power (Chile/USA)	Rep. Dominicana	Compañía Generadora de Electricidad Itabo	PRIV	Energía Eléctrica	177	1998
France Telecom (Francia)	El Salvador	Compañía de Telecom. del Salvador	PRIV	Telecom.	275	1998
Unilever (R. Unido)	Honduras	Corporación Cressida	F&A	Prod. de Limpieza	314	1998
Wilton Proprieties Ltda. (Canadá)	Cuba	Gran Caribe	INV	Hotelería	400	1997
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Citibank y otros (España / USA)	Panamá	Administradora de Pensiones (SIACAP)	PRIV	Servicios Financieros	150	1998
Iberdrola / Electricidade do Portugal/Tampa Energy (España/Portugal)	Guatemala	Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA)	PRIV	Energía Eléctrica	520	1999
TOTAL					5 370	

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

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

Cuadro 19

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

Subagrupaciones / Países	1995-1999	% en el total AEC	Población 1999	IED por habitante	PIB 1998	IED / PIB
PAÍSES AEC	20 779	100.0	231 788	90	708 939	2.9
Grupo de los Tres	16 969	81.7	162 640	104	613 024	2.8
Colombia	2 764	13.3	41 566	66	97 147	2.8
México	10 928	52.6	97 367	112	420 854	2.6
Venezuela	3 277	15.8	23 707	138	95 023	3.4
MCCA	1 276	6.1	32 429	39	47 868	2.7
Costa Rica	491	2.4	3 933	125	10 479	4.7
El Salvador	291	1.4	6 154	47	11 863	2.5
Guatemala	213	1.0	11 090	19	19 030	1.1
Honduras	115	0.6	6 313	18	4 371	2.6
Nicaragua	166	0.8	4 939	34	2 125	7.8
CARICOM	1 193	5.7	14 384	83	23 058	5.2
Barbados	14	0.1	269	53	2 317	0.6
Guyana	63	0.3	865	73	726	8.7
Haití	11	0.1	8 205	1	3 523	0.3
Jamaica	285	1.4	2 561	111	6 871	4.2
Suriname	1	0.0	418	1	903	0.1
Trinidad y Tabago	603	2.9	1 291	467	5 794	10.4
OECO	215	1.0	775	277	2 924	7.3
Antigua y Barbuda	22	0.1	68	329	622	3.6
Belice	12	0.1	235	52	630	1.9
Dominica	24	0.1	71	332	257	9.2
Granada	34	0.2	94	359	241	14.0
Saint Kitts y Nevis	37	0.2	41	908	288	12.9
Santa Lucía	31	0.2	150	209	570	5.5
San Vicente y las Granadinas.	54	0.3	116	467	316	17.2
Países no agrupados	1 341	6.5	22 335	60	24 989	5.4
Cuba	16	0.1	11 159	1
Panamá	731	3.5	2 812	260	9 144	8.0
República Dominicana	594	2.9	8 364	71	15 845	3.7
Total América Latina y Caribe	64 167	32.4	507 306	126	2 043 187	3.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales

No obstante, el real impacto de la IED está determinado también por el tamaño de la economía receptora. En el cuadro 19 se ha relacionado la IED recibida por cada país con su población total y su PIB. Al proceder así se observa una distribución relativa mucho más pareja entre los distintos países e inclusive llegan a descolgar los países integrantes de la OECO, dado que sus ingresos de IED por habitante y como porcentaje del producto tienden a ser mucho más elevados que en los demás países. En contraste, estos indicadores son ínfimos para países como Haití, Suriname y Cuba. Se observa así una gran diversidad en cuanto a la dependencia de las inversiones extranjeras, en que volúmenes masivos de éstas habrían potenciado la capacidad de exportación de países como México, Venezuela, Colombia, Trinidad y Tabago, Costa Rica y República Dominicana, mientras que en los casos de otros países dicha relación no es tan clara, ya que se trata de volúmenes mucho menores que sin embargo pueden serles de gran importancia como complemento de sus ahorros nacionales y como medio de financiamiento de sus balances de pagos.

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

3. La inversión intrarregional entre los países de la AEC

En primer lugar, cabe tener presente que las inversiones intrarregionales explican una proporción muy pequeña de la IED efectuada en estos países, y que además éstas se concentran entre unos pocos países de la subregión. Los antecedentes disponibles (véanse los cuadros 20 y 21 A y B) indicarían que la mayor parte de estas inversiones se realizaron entre los países del G-3, siendo México el país inversionista más importante en cuanto a número de operaciones y montos involucrados. En cambio, México no es un destino perceptible de inversiones provenientes de otros países de la AEC. Las inversiones del país se dirigieron en primer lugar a Venezuela, seguido a cierta distancia por Colombia, y con dos casos de inversión relativamente importantes en Cuba y Costa Rica, respectivamente. Son particularmente activas en este tipo de operaciones las empresas mexicanas productoras de cemento y vidrio, pero figuran también inversiones en telecomunicaciones, industrias del acero y agroindustria. Durante los últimos años se han producido también inversiones significativas de Venezuela en Colombia y viceversa –que se destacan por la variedad de sectores y empresas involucradas– y que serían el resultado de la creciente integración de estas dos economías vecinas al amparo de los arreglos de la Comunidad Andina y del G-3. Venezuela ha realizado además inversiones en El Salvador en los sectores de energía eléctrica y telecomunicaciones. En el interior de Centroamérica se produjo una importante inversión en la Compañía de Teléfonos de Guatemala por parte de un consorcio de intereses hondureños y guatemaltecos y otra menor en la agroindustria de Costa Rica desde Panamá. Aparentemente, serían muy escasas las inversiones intrarregionales que se dirigen hacia los países del Caribe desde el resto de los países la cuenca, aunque puede existir un problema de subestimación derivado de limitaciones inherentes al método de recolección de datos.

Cuadro 20
PAÍSES DE LA AEC: MATRIZ CONSOLIDADA DE FLUJOS DE CAPITALES
INTRARREGIONALES, 1991-2001
(En miles de millones de dólares)

Origen / Destino	Colombia	México	Venezuela	Centroamérica	Caribe	Países AEC ^b	% en total
Colombia	922	922	9.7
México	1 297	...	2 152	1 839	700	5 988	62.9
Venezuela	1 125	400	297	1 822	19.1
Centroamérica	614	...	614	6.4
Caribe	181	181	1.9
Países AEC	2 422	0	3 074	2 853	1 178	9 527	100.0
% en el total	25.4	0.0	32.3	29.9	12.4	100.0	

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

Cuadro 21-A

PAÍSES DE LA AEC: FLUJOS DE CAPITAL INTRARREGIONALES, 1991-2001

(En millones de dólares)

Origen del flujo de capitales	P. Receptor	Empresa vendida	Tipo	Sector	Monto	Años
MÉXICO					5695	
Inverlat	Colombia	Corporación Financiera del Valle	F&A	Finanzas	...	1991
Cemex	Colombia	Cementos Diamante	F&A	Cemento	400	1996
Cemex	Colombia	Cemento Samper	F&A	Cemento	300	1996
Vitro	Colombia	Vitemco	F&A	Vidrio	...	1996
Bimbo	Colombia	Ampliación del negocio	INV	Alimentos	160	1997
Cemex	Colombia	Expansión de planta en Caracolito	INV	Cemento	180	1997
Telmex	Colombia	Aporte de capital de accionistas	INV	Telecomunicaciones	257	2001
Cemex	Venezuela	Vencemos	F&A	Cemento	50	1994
Cemex	Venezuela	Vencemos	F&A	Cemento	300	1995
Hylsa	Venezuela	Consortio Siderúrgico Amazonía (Sidor)	PRIV	Acero	246	1996
Panamerican Beverages Inc.	Venezuela	HIT de Venezuela	F&A	Bebidas / Cervezas	1000	1997
Autlán	Venezuela	Fesilven	F&A	Minería	20	1997
Bimbo	Venezuela	Ampliación del negocio	INV	Alimentos	160	1997
Hylsa	Venezuela	Proyecto (Prod. Lingotes hierro)	PROY.	Metales	12	1997
Cemex	Venezuela	Grupo Diamante Samper	F&A	Cemento	262	1998
Telmex/SBC Com /Bell Canadá	Venezuela	Licencia telefónica inalámbrica	INV	Telecomunicaciones	4	2001
Grupo Maseca (Gruma)	Venezuela	Mejoramiento de sus plantas	INV	Alimentos	17	2001
Grupo Doms	Cuba	Emtel Cuba	PRIV	Telecomunicaciones	700	1994
Grupo Maseca	Centroamérica	Modernización de sus plantas prod.	INV	Alimentos	185	1995
Grupo Posadas	Centroamérica	Construcción de hoteles	INV	Hotelería	170	1997
Bimbo	Centroamérica	Ampliación del negocio	INV	Alimentos	145	1997
ICA / Gec Alsthom	El Salvador	Construcción de Metro	INV	Transporte	200	1997
Bancrecer	Centroamérica	Apertura de nuevas sucursales	INV	Servicios. Bancos y Financieras	80	1997-00
TV Azteca	Costa Rica	Canal 4 Multivisión	F&A	Comunicaciones	...	1998
IMSA	Guatemala	Ingasa	F&A	Acero	12	1997
Telmex	Guatemala	Teléfonos de Guatemala (TELGUA)	PRIV	Telecomunicaciones	293	1998
Grupo Zucarmex	Rep. Dom.	5 ingenios azucareros	PRIV	Azúcar	...	1999
Apasco (44%) / Holderbank(56%)	Centroamérica	Creación de nueva empresa	INV	Cemento	176	2000
Telmex	Guatemala	Telecomunicaciones de Guatemala	INV	Telecomunicaciones	350	2000-01
Grupo Maseca (Gruma)	Centroamérica	Mejoramiento de sus plantas	INV	Alimentos	17	2001

Cuadro 21-B
PAÍSES DE LA AEC: FLUJOS DE CAPITALS INTRARREGIONALES, 1991-2001

(En millones de dólares)

Origen del flujo de capitales	P. Receptor	Empresa vendida	Tipo	Sector	Monto	Años
COLOMBIA					351	
Inversiones Mundial S.A.	Venezuela	Corporación Grupo Químico	F&A	Química	6	1995
CADA / MAXY's	Venezuela	Grupo Cisneros	F&A	Comercio	125	1997
Maxys	Venezuela	Cadenalco	PROY.	Comercio	100	1997
Éxito-Cadenal	Venezuela	Cativen y Apertura de negocios	INV	Supermercados	120	2000-01
VENEZUELA					2728	
Grupo Progreso	Colombia	Banco Cafetalero	F&A	Servicios Financieros	...	1994
Grupo Progreso	Colombia	Corfioriente	F&A	Financieros	...	1996
Cervecería Polar	Colombia	Construcción de Planta Cervecera	INV	Bebidas	130	1997
Sivensa	Colombia	Trefilas de Caldas	F&A	Siderurgia	15	1997
Empresas Polar	Colombia	Promasa (Doria)	F&A	Alimentos	20	1997
Venezolana Pulpa y Papel	Colombia	Packing	F&A	Química	3.5	1997
Electricidad de Caracas y otros	Colombia	Termocartagena	PRIV	Electricidad	16	1997
Electricidad de Caracas y otros	Colombia	Energía del Pacífico S.A.	PRIV	Electricidad	495	1998
Electricidad de Caracas	Colombia	Corporación Eléctrica (CORELCA)	PRIV	Electricidad	1316	1998
Biggot / BAT	Colombia	Expansión de negocios	INV	Tabacos	35	2001
Grupo Cisneros	Puerto Rico	Pueblo Internacional	F&A	Comercio	400	1994
Corimon	Trinidad y Tabago	Sisson Paints	F&A	Química	...	1994
Digitel	El Salvador	Licencia de Telefonía	PRIV	Telecomunicaciones	...	1996
Electricidad de Caracas	El Salvador	Cía de Alumbrado Eléctrico de San Salvador	PRIV	Electricidad	297	2000
CENTROAMÉRICA Y OTROS					614	
Consortio Luca (Honduras / Guatemala)	Guatemala	Teléfonos de Guatemala (TELGUA)1	PRIV	Telecomunicaciones	407	1996
Inversionistas (Panamá / Costa Rica)	Costa Rica	Gupo Numar	F&A	Alimentos	100	1997
Tricom (República Dominicana)	Centroamérica y Caribe	Expansión de operaciones (red fija y celulares)	INV	Telecomunicaciones	96	2000
Grupo Poma (El Salvador)	Centroamérica	Construcción de hoteles	INV	Hotelería	11	2000

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información obtenida de diversas fuentes financieras.

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

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

Entre los gestores de las inversiones intrasubregionales predominan las empresas más grandes de la CARICOM, generalmente con sede en Trinidad y Tabago o Barbados. En cuanto a sectores de destino se destacan las manufacturas livianas, el comercio y las actividades financieras. Tal como ocurre en la región latinoamericana, las inversiones en la década de 1990 generalmente tomaron la forma de adquisiciones o fusiones. Entre los principales factores motivadores para invertir en la subregión el informe destaca, la liberalización de los regímenes de capital extranjero, el auge de las economías de Trinidad y Tabago¹⁹ y Barbados, el deseo de las empresas de estos países con superávit de capital de ampliar escalas de operación ante la creciente competencia externa y su buen conocimiento de las condiciones locales, lo que disminuye sus costos de transacción.

¹⁹ Existen indicios que sugieren que Trinidad y Tabago se está convirtiendo en un centro de financiamiento y mercado de capitales para los otros países de la subregión, actividad que se ha visto beneficiada por el impacto del incremento de los precios del petróleo en los ingresos externos de dicho país.

III. Política comercial y acuerdos de integración ²⁰

A. Aspectos generales

La apertura comercial de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe se inició a mediados de los años ochenta, cuando algunos de ellos comenzaron a racionalizar sus regímenes comerciales. Aunque otros escogieron un ritmo más cauteloso, mucho antes del término de la última ronda de negociaciones multilaterales todas las economías habían adoptado regímenes comerciales más abiertos, mediante una rebaja arancelaria generalizada, la eliminación de la mayor parte de las restricciones no arancelarias y la liberalización de los controles cambiarios, entre las principales medidas (CEPAL, 1998). La apertura de las economías ha dado lugar en primera instancia a un crecimiento significativo de las importaciones desde todos los orígenes. El efecto de las reformas en el crecimiento de las exportaciones se ha producido de modo mucho más diluido, ya que en la mayor parte de los países su composición no ha variado significativamente, con la excepción de algunos de ellos como Chile y México.

El compromiso de la región con la apertura fue sometido a dura prueba durante la reciente crisis financiera internacional. En general, la crisis no ha derivado en la elevación generalizada de los gravámenes o en la imposición de fuertes barreras no arancelarias, si bien las importaciones se vieron afectadas en muchos casos por

²⁰ El contenido de este capítulo está preparado sobre la base del capítulo IV de CEPAL, 2001b.

limitaciones de financiamiento, la reposición de algunas licencias de importación y, en el peor de los casos, por el regreso a prácticas más bien informales de imposición de trabas administrativas y aduaneras en las fronteras. Asimismo, se intensificó el uso de disposiciones de protección contingente, como son las medidas *antidumping*, los derechos compensatorios por la aplicación de subsidios y las salvaguardias. En la práctica, estas medidas han perjudicado más el comercio intrarregional que aquel con terceros países.

También los países de la AEC han aplicado reformas a su política comercial desde fines de la década de 1980, ya sea de modo unilateral, en el contexto de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, o como parte de la racionalización de los aranceles externos comunes en el caso del MCCA y de la CARICOM. Conscientes de las limitaciones impuestas en el pasado por la alta protección a las actividades domésticas, los países emprendieron reformas tendientes a abrir sus economías, entre las que la liberalización del sector externo ocupaba un lugar primordial. Mediante estas reformas se han propuesto exponer sus producciones nacionales a una creciente competencia externa con el objeto de aumentar su competitividad. Asimismo, la mayor disponibilidad de insumos importados a precios más cercanos a los internacionales debería facilitar su participación en los procesos modernos de producción, que incluyen el desmembramiento de las cadenas de producción en fases sucesivas que pueden ser ejecutadas en más de un país. Avanzando de este modo, los países han buscado diversificar su oferta exportable y disminuir su excesiva dependencia de unos pocos mercados de exportación.

Los esquemas subregionales de integración insertos en la región han tenido que adaptarse a esta nueva realidad, mediante la rebaja y racionalización de sus aranceles externos comunes respectivos, y la eliminación del grueso de las restricciones no arancelarias. Conforme a los postulados del "regionalismo abierto", los mercados subregionales se convertirían de este modo en plataformas más permeables y eficientes para el desarrollo de nuevas líneas de exportación, que luego de un período de adaptación en estos mismos mercados pueden ser lanzadas a terceros destinos.

La lógica del regionalismo abierto también contempla la celebración de acuerdos de libre comercio con otros países de la región no pertenecientes a los mismos esquemas, a fin de obtener un acceso ampliado y más seguro a mercados emergentes y relativamente cercanos. En primer lugar, se pueden singularizar los acuerdos plurilaterales tendientes a establecer mercados comunes entre los países de la MCCA y entre aquellos de la CARICOM, respectivamente. Los países centroamericanos han suscrito recientemente varios acuerdos ambiciosos con países de la ALADI, entre los que destacan aquellos celebrados con México y con Chile.²¹ Así, Costa Rica, los países del Triángulo del Norte y Nicaragua han suscrito acuerdos de libre comercio con México los cuales están claramente inspirados en la experiencia obtenida por México en la negociación del TLCAN. El conjunto de los países del MCCA celebró en octubre de 1999 un acuerdo con Chile,²² que es otro de los países latinoamericanos que ha desplegado la mayor cantidad de iniciativas en esta materia, y que en cada caso tienen como meta el establecimiento de libre comercio mutuo, aunque sea a través de listas con distintos ritmos de desgravación.

Todos estos acuerdos pueden denominarse de "nueva generación", ya que fijan metas ambiciosas en materia de liberalización comercial mutua, además de comprender disciplinas modernas en materia comercial, como son la eliminación de restricciones no arancelarias, las reglas

²¹ Con respecto a las características del conjunto de acuerdos suscritos entre países de la ALADI y países centroamericanos y del Caribe, respectivamente, cabe tener presente que en la década de 1980 fueron suscritos cerca de 30 acuerdos bilaterales bajo el amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo. Estos acuerdos se diferencian de los celebrados más recientemente, por el hecho que son acuerdos de carácter estrictamente comercial que otorgan preferencias a reducidas listas positivas de productos, que además se encuentran condicionadas por la presencia de cupos de importación y por períodos definidos de vigencia. Debido a estas características, su impacto comercial ha sido muy pequeño (ALADI, 1997).

²² Aún no terminan las negociaciones de los programas de liberalización entre Chile y Honduras, y entre Chile y Nicaragua.

de origen, la solución de controversias, las prácticas desleales de comercio y en muchos casos, medidas complementarias para la promoción y protección de las inversiones mutuas. Sin embargo, la instrumentación en la práctica de muchos de estos acuerdos ha avanzado de modo más lento que lo previsto, al producirse demoras en la negociación de los programas individuales de liberalización, por lo que su efecto sobre el intercambio aún es limitado.

Al mismo tiempo, Venezuela²³ y Colombia²⁴ firmaron sendos acuerdos que otorgan un trato preferencial, sin exigencia de reciprocidad, a las importaciones provenientes de la CARICOM.

La República Dominicana ha suscrito a principios de 1998 un acuerdo de comercio preferencial con los países centroamericanos. En agosto de ese mismo año, dicho país firmó un acuerdo marco con el propósito de establecer el libre comercio con la Comunidad del Caribe.

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

Que la gestión negociadora no ha terminado aún es ilustrada por la firma del acuerdo de libre comercio entre Canadá y Costa Rica el 23 de abril de 2001. Éste incluye, además de la liberalización del intercambio mutuo, los servicios, las inversiones, las compras gubernamentales, la política de competencia, los procedimientos aduaneros y la facilitación del comercio en general. Costa Rica inició también negociaciones con Trinidad y Tabago en julio de 2001.

B. La evolución reciente de las políticas comerciales

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

²³ El Acuerdo sobre Comercio e Inversiones entre Venezuela y la CARICOM fue suscrito el 13 de octubre de 1992 en Caracas. El documento prevé un programa de liberalización instrumentado mediante tres anexos que estipulan, respectivamente, una nómina de 175 productos que gozaron de acceso inmediato libre de aranceles, otra nómina de 1001 productos que fueron sometidos a una reducción gradual en cuatro etapas del 25% cada una, y una tercera lista que comprendía los productos restantes a los que se aplicaba la tarifa de la nación más favorecida. En los años siguientes, se constató un escaso grado de aprovechamiento por parte de los países beneficiarios de las preferencias no recíprocas recibidas, que por lo general se centraban en los países mayores de la CARICOM y en unos pocos productos que de todos modos gozaban de competitividad a nivel internacional. Al mismo tiempo, se fortalecieron entre los representantes del sector empresarial de Venezuela las voces que abogaban por obtener beneficios recíprocos de los países de la CARICOM (Instituto de Comercio Exterior, 1996).

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

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

En la década de 1980, el arancel externo común de la CARICOM, reforzado por numerosas barreras no arancelarias, ejerció una función marcadamente protectora. Los aranceles se caracterizaban por una gran dispersión, puesto que se aplicaban 16 tipos arancelarios que fluctuaban entre 0% y 70%, aunque la mayoría (alrededor del 96%) ascendían como máximo al 45%. Además de los aranceles, las importaciones que ingresaban a los países miembros de la CARICOM estaban sujetas a variadas normas, entre otras la aplicación de derechos de timbre, recargos aduaneros y gravámenes al consumo, en la mayoría de los casos superiores a los aplicados a los productos nacionales.

En los años noventa, el régimen comercial de la CARICOM fue sometido a numerosas revisiones. La estructura del arancel externo común de la CARICOM, aprobada por los países miembros a fines de 1992, contemplaba un programa quinquenal para la reducción gradual de su nivel máximo, que era de 45%, hasta llegar a un rango de valores de entre 0% y 20%, con la excepción de los productos agrícolas, a los que se seguirá aplicando un arancel del 40%.

Debido a los contratiempos surgidos en la instrumentación de las etapas acordadas de las reformas arancelarias, la cuarta y última etapa – prevista para 1998 – todavía no han entrado en vigor en todos los países.²⁵ A los siete países miembros de la OECO y a Surinam los afecta especialmente la merma de recursos fiscales que implica la reducción de los aranceles, mientras que en el caso de los países de mayor desarrollo relativo algunas industrias locales resienten el menor grado de protección.²⁶ La estructura del nuevo arancel externo común es bastante similar a la del MCCA, dado que los insumos y los productos intermedios no producidos en la subregión están exentos de aranceles, en tanto que se otorgan niveles máximos de protección a las manufacturas que compiten con la producción nacional.²⁷

A mediados de 2001, la Secretaría de la CARICOM constató que cinco países miembros aún aplicaban sobretasas tarifarias y licencias a la importación de algunos productos sensibles como los aceites comestibles, el ron, la cerveza y la malta.²⁸

Aranceles y medidas relacionadas

El cuadro 22 confirma que las cuatro economías de mayor tamaño de la CARICOM (Barbados, Guyana, Jamaica, y Trinidad y Tabago) y Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas

²⁵ El perfeccionamiento de la unión aduanera está normado por nueve protocolos adicionales al Tratado de Chaguaramas. El Protocolo IV, que rige la adecuación de la política comercial, ha sido firmado y aplicado provisionalmente por 11 países miembros, está aún pendiente su ratificación por Belice, Haití, Saint Kitts y Nevis y Surinam. En julio de 1997, Haití fue admitido como decimoquinto miembro de la Comunidad y luego un equipo técnico de la CARICOM efectuó estudios tendientes a proponer el calendario de la incorporación del país a la unión aduanera. Estos trabajos ya han sido concluidos y Haití debe ratificar el Tratado próximamente.

²⁶ Esta limitación es especialmente fuerte en el caso de los países más pequeños que integran la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO), donde los aranceles sobre la importación aportan más de 20% de los ingresos fiscales. No obstante, algunos países como Jamaica y Santa Lucía han logrado paliar la merma de impuestos mediante reformas del sistema de impuestos directos y la conversión de medidas no arancelarias en aranceles. (CEPAL (1999a y 1999b)).

²⁷ En cuanto a la aplicación del arancel externo común, hay que considerar que existen cuatro listas de excepciones que permiten a los países aplicar tasas distintas al arancel común. La Lista A permite elevar el arancel para determinados bienes cuya producción un país desea estimular, a condición de que ésta represente menos del 75% del consumo regional. La Lista B comprende concesiones especiales para los países de la OECO y para Belice y les permite elevar su arancel en reconocimiento a sus particulares necesidades de desarrollo. La Lista C contiene productos muy sensibles desde el punto de vista de los ingresos fiscales (cigarrillos y bebidas alcohólicas) y permite a cada país fijar su propio tipo de arancel, sea ad valorem o específico. Por norma general, estos productos son gravados con aranceles muy altos. La Lista D autoriza a Belice para suspender el arancel para los productos especificados, y la parte III permite a los países de la OECO aplicar tasas menores que el arancel a los productos farmacéuticos.

²⁸ Barbados no otorga licencias para la importación de aceites comestibles; Belice aplica tarifas a la importación de ron, puertas y ventanas de aluminio y helados y jugos de frutas; Grenada aplica un impuesto ambiental al agua mineral embotellada, Guyana mantiene un impuesto ambiental a la importación de bebidas en botellas no retornables; Dominica grava las importaciones de cigarrillos; San Vicente y las Granadinas exige licencias para la malta, la cerveza stout y el papel higiénico y bolsas de basura. (Secretaría de la CARICOM 2001), "Establishment of the CARICOM Single Market and Economy-key Elements-July 2001" (www.caricom.org).

ya aplican la fase IV del nuevo arancel externo común (los datos se refieren a mediados de 2001), ya que la mayoría de sus aranceles se encuentran entre los límites de 5% y 25%. Tasas mayores, de hasta 40%, se aplican a las importaciones de bienes agrícolas que cuentan con producción local, conforme al trato especial previsto para el sector en el arancel externo común. Este último nivel es notoriamente inferior al máximo consolidado para el sector agrícola ante la OMC, que es de 100%. El promedio simple del arancel se ubicaría en alrededor del 10%, aunque la protección efectiva aún puede alcanzar niveles relativamente altos debido al acentuado escalonamiento inherente a la estructura arancelaria.

Cuadro 22
PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM): ARANCELES
Y MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

(En porcentajes)

Aranceles	Barbados	Guyana	Jamaica (1998)	Trinidad y Tabago (1998)	Países de la OECO ^a	CARICOM (Promedios)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado		Escalonado
Nº de aranceles ad valorem (1999)	SA ^b a seis dígitos		SA ^b a siete dígitos (4 081)			Aproximadamente 4 000
Arancel promedio (1999)	10		10.9	9.1		10
Arancel máximo (1999)	25-40 Aplica el AEC ^c	25-40 Aplica el AEC ^c	50 Aplica el AEC ^c	25-40 Aplica el AEC ^c	Sólo San Vicente y las Granadinas ^d aplica el AEC ^c	25-40 13 de los 15 países aplican el AEC ^c
Arancel mínimo (1999)	5	5	0	5		5 (0 Jamaica)
Consolidado (% de líneas)						< 100
Arancel agricultura (SA: 1-24)^b						
Consolidado	100	100	100.0	100.0	100	100
Aplicado	40	40	40	40		40
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^b						
Consolidado	70	50	50	50	50	50-70
Aplicado	25	25	25	20-30		20-30
Contingentes arancelarios	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se aplican	No se reportan
Aranceles estacionales	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales			Zonas francas	Para industrias de exportación y zonas francas		Zonas francas (Jamaica y Trinidad y Tabago)
Concesiones arancelarias	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM-Colombia

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

^a OECO: Organización de Estados del Caribe Oriental.

^b SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

^c AEC: arancel externo común.

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

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

En cambio, donde la política comercial de los países de la CARICOM se distingue de la de los países de América del Sur, es en el tratamiento preferencial dado a algunos rubros agropecuarios, que continúan recibiendo protección adicional merced a programas de precios mínimos, gravámenes variables, licencias, cuotas de importación y prohibiciones. Prácticamente todos los países hacen uso de uno o más de estos mecanismos para controlar, limitar o impedir la importación de un conjunto de productos de la canasta básica que compiten con la producción local. Se trata de productos como el azúcar, el arroz, los aceites comestibles,²⁹ el maní y las carnes de ganado y aves de corral, que de este modo pueden recibir una fuerte protección, la que incluso se extiende a importaciones procedentes de la misma CARICOM (véase el cuadro 23). En este sentido, las medidas aplicadas a la importación de ciertos rubros agropecuarios muestran bastante semejanza con las utilizadas por algunos países centroamericanos que ofrecen una protección discrecional a un sector que tiene implicaciones sociales, dada la alta presencia de la agricultura de subsistencia. Motivos de seguridad alimentaria también parecen incidir en la decisión de proteger algunos cultivos (aceites comestibles, leche, maíz, arroz) en el caso de los países caribeños.

La aplicación de esas medidas responde en parte a que los países prácticamente no han hecho uso de medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia, a pesar de contar con normas comunitarias en estas materias.³⁰ De hecho, tan sólo dos de los países cuentan con un régimen moderno de medidas *antidumping* y éste ha sido utilizado solamente una vez por Barbados. La continuada aplicación de licencias, cuotas y aranceles variables a la importación y la ausencia de medidas de protección contingente constituirían prueba de la necesidad de seguir modernizando las políticas comerciales de los países.³¹

Acontecimientos recientes

Como ya se adelantó, a partir de 1997 la CARICOM redactó una serie de protocolos de enmienda del Tratado de Chaguaramas, que dio origen a la Comunidad. La aplicación de algunos de ellos hará posible una apertura mucho mayor de los países al comercio y las inversiones de otros miembros de la Comunidad. El Protocolo II, en cuya aplicación se ha avanzado más, permitirá a los ciudadanos de los países miembros de la CARICOM establecer empresas, prestar servicios y movilizar capital sin restricciones dentro de la subregión. La mayor integración de los mercados de factores, que probablemente traerá aparejada la aplicación de este Protocolo, facilitará una mejor asignación de recursos en el Caribe y reforzará la capacidad de los países para absorber impactos externos y responder a éstos con mayor eficacia. Otros protocolos de importantes consecuencias

²⁹ La Comunidad cuenta desde sus inicios con un régimen especial para los aceites comestibles, destinado a proteger la producción local de copra que permite a los países miembros exceptuar su importación de los compromisos de libre intercambio.

³⁰ El Tratado de Chaguaramas que dio origen a la CARICOM estipula un régimen de salvaguardias que los países pueden invocar con respecto a importaciones provenientes de otros países miembros. El artículo 28 del Anexo del Mercado Común permite a un Estado miembro introducir restricciones cuantitativas con el objetivo de proteger su balance de pagos. El artículo 29 otorga esta misma facultad si una industria tropieza con grandes dificultades debido a una reducción sustancial de la demanda interna o al aumento de las importaciones desde otros Estados miembros, como resultado del establecimiento del Mercado Común. Finalmente, la sección 3.1 del artículo 56 estipula salvaguardias especiales que favorecen a los países menos avanzados. No se dispone de información sobre el uso reciente de estas medidas. El Protocolo VIII sobre normas de competencia, *dumping* y subsidios enmienda el Tratado original, al redefinir estas materias. Ha sido firmado por 11 países miembros que han declarado su aplicación provisional.

³¹ Con respecto a esto último, una publicación reciente del Banco Mundial estima que las políticas comerciales de la CARICOM, en su actual configuración, no conducen a incrementos de la productividad, sino que brindan protección a intereses particulares. La publicación critica en especial el alto nivel y la gran dispersión de los aranceles y el considerable uso de restricciones cuantitativas y de licencias discrecionales. Agrega que los países puedan lograr una significativa liberalización mediante la eliminación de las restricciones no arancelarias, sin que ello implique la pérdida de ingresos fiscales (Finger, Ng y Soloaga, 1998, pp. iii y iv).

para el comercio y las inversiones en la subregión son el Protocolo III sobre política industrial, el Protocolo IV sobre política comercial, el Protocolo V sobre política agrícola, el Protocolo VII sobre países, regiones y sectores desaventajadas, el Protocolo VIII sobre normas de competencia, *dumping* y subsidios, y el Protocolo IX sobre solución de controversias. Todos ellos pueden ser un gran aporte a la política comercial de la Comunidad e influir positivamente en sus políticas externas, en la medida que van entrando en funcionamiento.³²

Los países pequeños de la CARICOM, que conforman la OECS, han avanzado más lentamente hacia la instrumentación de las reformas comerciales. Los miembros de la OECS temen que una mayor apertura de sus economías puedan hacer peligrar la supervivencia de las pocas industrias con que cuentan. Además, el sistema tributario de los países de la OECS sigue dependiendo en gran medida de los impuestos indirectos, sobre todo de los aplicados al comercio internacional, que en la mayoría de los países representaron más del 50% de las entradas.

En su penúltima reunión (San Vicente y las Granadinas, del 2 al 5 de julio de 2000), los Jefes de Estado de la CARICOM aseguraron que el marco legal básico del mercado único de la CARICOM estaría completado hacia fines de 2000, cuando todos los protocolos se integrarían al tratado revisado. Resolvieron también que en ese mismo lapso todos los países miembros firmarían el acuerdo que establece la Corte de Justicia del Caribe. Con respecto a las negociaciones en el ALCA, los Jefes de Estado confirmaron la importancia de seguir presentando una posición unificada por medio del Mecanismo Regional de Negociación (*Regional Negotiating Machinery*) y de asegurar que no se diluyeran los tratamientos favorables de que gozan actualmente los países del Caribe. Este Mecanismo es único en el hemisferio y, juntando los escasos recursos de que la región dispone, se ha tornado en un instrumento muy útil para alcanzar resultados mejores en las negociaciones comerciales con terceros, como ocurrió en el caso de la gestión del Acuerdo de Cotonou (véase el próximo capítulo).

La última Conferencia Anual de la CARICOM tuvo lugar entre el 3 y 6 de julio de 2001, en Nassau, Bahamas. En esta ocasión, los Jefes de Estado reiteraron su apoyo permanente a los objetivos de la AEC y la importancia que la Comunidad asigna a la AEC como una entidad geopolítica y un medio para la cooperación funcional en el Caribe. Congratularon a las diversas instancias que habían colaborado en completar la revisión del Tratado de Chaguaramas que ahora integra los nueve Protocolos, previendo la libre movilidad de personas, capitales y servicios y el derecho al establecimiento. Igualmente, comprometieron a ajustar las respectivas legislaciones nacionales al nuevo marco legal comunitario.

En resumidas cuentas, se pueden observar tres intereses predominantes entre los países de la CARICOM: avanzar hacia la profundización del proceso de integración, hacia su ampliación, y hacia el mejor aprovechamiento del poder negociador del Mecanismo Regional de Negociación.

³² Información reciente indica que el Protocolo II ha sido firmado por todos los países miembros y se encuentra en aplicación provisional. Lo anterior comprende la negociación de programas realistas para remover las restricciones que fueron notificadas. El Protocolo IV ha sido firmado por 13 de los países miembros e igualmente se encuentra en aplicación provisional. Los demás protocolos mencionados se encuentran en una situación parecida, en el sentido que han sido firmados por prácticamente todos los países que han declarado su aplicación provisional.

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

Tipo de medidas	Barbados	Guyana	Jamaica	Trinidad y Tabago	Países de la OECO ^a
CONTROL DE PRECIOS					
Precios mínimos	Franja de precios: lácteos, azúcar, harina de maíz, arroz, aceite comestible	No se reportan	No se reportan	Solo azúcar (mercado interno)	Control de precios para el comercio interno de productos de la canasta básica y/o el petróleo
Gravámenes variables	Los recargos a la importación por arancelización deben ser eliminados en abril de 2000	No se reportan	No se reportan	Hay recargos sobre 15 productos agrícolas de producción local (75% sobre el azúcar refinado)	No se reportan
Medidas antidumping y derechos compensatorios	Ha aplicado con respecto a manufacturas provenientes de Trinidad y Tabago	No tiene régimen	Está adaptando régimen existente a la OMC ^b . No se aplicaron nunca	Tiene ley de 1995. Se aplicó sólo una vez (queso <i>cheddar</i> de Nueva Zelanda)	No tienen legislación vigente. No se aplican
Salvaguardias	Único país de la CARICOM que ha consolidado ante la OMC salvaguardias especiales agrícolas	No se reportan	No tiene ley. No se aplicaron nunca.	No se aplican	No se aplican
Medidas de control cuantitativo	No se aplican	No se aplican	...
Licencia automática		24 categorías de productos, desde cualquier origen (agropecuarios y limitaciones fitosanitarias)			
Licencias automáticas	no	Desde la CARICOM: 24 (productos agropecuarios). Desde otros países: 25 (productos agropecuarios y vehículos)	Para petróleo y productos agropecuarios	Licencias (39) para lácteos, vehículos y químicos	Desde la CARICOM: 26 (agropecuarios). Además para los productos en la lista negativa de la CARICOM
Cuotas de importación	Manzanas, arroz, azúcar, frutas en lata, arroz, maní, goma de mascar, todas para proteger la producción nacional	No	No	Sólo al ganado	No
Prohibiciones importaciones	a	Cítricos, banano verde, copra, maíz, aparentemente con fines fitosanitarios	Sólo los por razones de seguridad (no significativo)	Azúcar (con licencia)	No significativo
Contingentes de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación

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

^a OECO: Organización de Estados del Caribe Oriental.

Las diferentes prioridades de los países individuales están influidas por sus distintas percepciones acerca de las posibilidades que ofrecen la globalización y la apertura de los países, que tienen como corolario la adopción de diferentes velocidades para aplicar los acuerdos del mercado y economía únicos.

2. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

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

Aranceles y medidas asociadas

Al formar una unión aduanera, sus países miembros se comprometen a aplicar un arancel externo común y a liberalizar el comercio mutuo. Tal como ocurrió con los otros esquemas subregionales de integración, en la primera mitad de los años noventa el acuerdo de integración centroamericano logró avances significativos en la instauración de una unión aduanera entre sus miembros y en la consecuente reactivación del comercio intrasubregional. Así, a mediados de 1993 se aprobó el nuevo Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) cuya estructura definitiva contempla un nivel mínimo de 0% para bienes de capital y materias primas, una tasa de 5% para bienes intermedios no producidos en la región y de 10% para bienes intermedios y bienes de capital con producción, y una tasa máxima de 15% para los bienes finales (véase el cuadro 24). Posteriormente, los países tomaron la decisión de adoptar calendarios individuales de desgravación arancelaria, con el objeto de hacerlos converger en un arancel externo común a fines de 2000.

Sin embargo, el impulso se diluyó en la segunda mitad de la década y se produjeron atrasos en los programas nacionales debido a razones de índole fiscal (caso de Costa Rica), o porque algunos países siguen aplicando sobretasas (casos de Honduras y Nicaragua que mantienen un 3% y un 1% para bienes de capital, respectivamente). Así, los países aplicaron de manera diferenciada el calendario de desgravación, tanto en su velocidad como en sus metas de techo y piso. Ante las dificultades surgidas, los países decidieron postergar la meta de la plena convergencia hasta fines del año 2005.

Conjuntamente con los esfuerzos de implantar el arancel externo común, los países han logrado importantes avances en la restauración del libre comercio mutuo, aunque se encuentran excluidos de los compromisos de libre intercambio varios productos con gran potencial de intercambio (el azúcar, el trigo, la harina de trigo y el alcohol etílico). En la práctica, persisten aún numerosos obstáculos a la libre circulación de mercancías. Entre éstos cabe señalar no sólo los aranceles diferenciados por país para productos específicos, sino también las cláusulas de salvaguardia. De acuerdo con el Convenio Arancelario Centroamericano, éstas permiten aumentar o disminuir la tasa arancelaria por sobre el arancel acordado intrarregionalmente para un producto determinado, según lo requieran las circunstancias. Las cláusulas de salvaguardia que aplicaban a importaciones desde la subregión se han convertido recientemente en parte del arancel externo común.

Como se indica en el cuadro 24, el arancel máximo de los cinco países ahora se encuentra comprendido entre 15% y 17%, es decir, cifras muy cercanas al máximo acordado para el arancel externo común.³³ También han consolidado sus tarifas máximas ante la OMC en el intervalo entre

³³ Mientras tanto, en 2001 Nicaragua derogó el arancel temporal y ahora sus tarifas se encuentran en la franja de 0% y 15%. Desde diciembre de 2000, Honduras aplica un 1% sobre bienes de capital y 15% sobre bienes de consumo. Es decir, el proceso de convergencia está avanzando. De hecho, en el año 1999 los aranceles nominales promedio de los cinco países ya se ubicaban en una franja estrecha: Costa Rica 7.10%, El Salvador 5.01%, Guatemala 7.05%, Honduras 7.08% y Nicaragua 5.10%.

35% y 45%, aunque en los casos de Costa Rica y Guatemala estas tarifas máximas recién se harán efectivas en el año 2004.

La apertura de las economías centroamericanas también se evidencia en la eliminación o simplificación que han efectuado con respecto a las demás medidas relacionadas con los aranceles que afectan a las importaciones, como son los contingentes arancelarios, los aranceles estacionales y los regímenes especiales. Sólo Costa Rica, Guatemala y Nicaragua aún aplican contingentes arancelarios respecto de unos pocos productos agropecuarios, sea porque ocupan un lugar importante en la canasta de alimentos básicos de la población, o porque están expuestos a una competencia externa intensa, como son las carnes de vacuno y de aves de corral, el trigo, el maíz, el azúcar, el arroz, el aceite, la leche y los frijoles. Ninguno de los cinco países aplica aranceles estacionales, mientras que los regímenes especiales que implican rebaja o exención de aranceles se aplican a la importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y para la producción en zonas francas. Tal como ocurre en los demás esquemas de integración, las concesiones arancelarias suelen concentrarse en el tratamiento otorgado a los países con que se han celebrado acuerdos de integración, aunque en el caso de Centroamérica estas concesiones están menos difundidas que en los países sudamericanos.

Medidas de control cuantitativo

Ninguno de los cinco países miembros aplica licencias automáticas ni cuotas a la importación. Las licencias no automáticas pueden ser invocadas en el caso de cuatro productos aún no sujetos al régimen de libre comercio centroamericano, a saber, el azúcar, el trigo, la harina de trigo y el alcohol etílico.

Acontecimientos recientes

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

Diferencias entre los países en cuanto a la orientación de sus políticas comerciales y su correspondiente compromiso con el proceso de integración han derivado en que algunos países decidieron adelantarse en la formación de la unión aduanera, como quedó de manifiesto por la formación de una unión aduanera bilateral entre El Salvador y Guatemala. Mediante dicho acuerdo, ambos firmantes adoptarán un arancel único y pactarán la desaparición de las aduanas entre los dos países; igualmente, negociarán como un único socio comercial frente a terceros. Recientemente, Honduras y Nicaragua se adhirieron a dicha unión.

En lo referente a las relaciones extrarregionales, los países centroamericanos han seguido la senda de la apertura y la promoción de exportaciones, iniciando (y en algunos casos cerrando) negociaciones de libre comercio con distintos países (Chile, Colombia, México y República Dominicana). Consideran que la promoción de exportaciones es la mejor forma de enfrentar la restricción externa que suelen tener las economías abiertas y pequeñas.

Cuadro 24
PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): ARANCELES Y
MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

(En porcentajes)

Aranceles	Costa Rica (1995)	El Salvador (1996)	Guatemala	Honduras	Nicaragua (1998)	MCCA (promedios)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
N° de aranceles ad valorem (1999)	6 107	5 800	5 800	5 913	6 235	5 971
Arancel promedio (1999)	7.2	5.6	7.6	7.6	4.1	6.4
Arancel máximo (1999)	16 (253)	15 (40)	15 (28)	17 (70)	10 (30,50,55,190) ^a	78.2
Arancel mínimo (1999)	0	0	0	0	0	0
Consolidado (% de líneas)	100	72				< 100
Arancel agricultura (SA: 1-24)^b						
Consolidado	45 (2 004)	47			40 (2 004)	45
Aplicado	17	14				15
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^b						
Consolidado	45 (2 004)	37	40(2 004)	35	40	39.4
Aplicado	11	9				10
Medidas vinculadas a aranceles						
Contingentes arancelarios	Sí, sólo para productos con acceso mínimo comprometido	No aplica	Carnes, manzanas, trigo y su harina, maíz, arroz	No aplica	Maíz, leche, carne, frijol, arroz, sorgo, aceite, azúcar	Algunos productos agrícolas. Nicaragua y Guatemala
Aranceles estacionales	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión permanente de impuestos para zonas francas	Concesiones tarifarias para importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas
Concesiones arancelarias	Acuerdos MCCA ^c , México	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c , México y Panamá	Acuerdos MCCA ^c . Costa Rica y Nicaragua tienen acuerdos con México

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

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

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

^c MCCA: Mercado Común Centroamericano.

Cuadro 25

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

Tipo de medidas	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua (1999)
Control de precios					
Precios mínimos	No se reportan	No aplica	No aplica	Productos incluidos en el sistema de bandas de precios	No aplica
Gravámenes variables	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No de reportan
Medidas antidumping y compensatorias	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano o sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericana no sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a
Salvaguardias	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano o sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericana no sobre Medidas de Salvaguardia ^b
Medidas de control cuantitativo	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Licencia automática	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
Licencias no automáticas	Sólo para administrar los compromisos de acceso mínimo para ciertos productos agrícolas	El azúcar desde todos los orígenes y productos del anexo A desde países del MCCA (azúcar, trigo, alcohol etílico)	No aplica	No aplica	Azúcar desde todos los orígenes y harina de trigo y alcohol etílico desde el MCCA
Cuotas de importación	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	Sólo en Acuerdo sobre la Agricultura
Prohibiciones a importaciones	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)
Contingentes de importación	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios

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

^a Ningún país aplica medidas antidumping y compensatorias, salvo Nicaragua, que en julio de 1988 inició una investigación contra el acero para la construcción proveniente de Costa Rica.

^b Nicaragua aplica salvaguardias a 24 posiciones, entre ellas café, azúcar, harina de maíz, cerveza y tabaco

Los países del MCCA comparten con los del Caribe una preocupación creciente por los efectos que pueda tener en su desempeño exportador la eliminación de los subsidios a las zonas francas prevista para el año 2003 en el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la Ronda Uruguay, y en general por la aplicación más estricta de las normas de la OMC; mientras que El Salvador espera poder prolongar las negociaciones en torno de los beneficios que reciben las

zonas francas, Guatemala está delineando los que podrían ser incentivos de segunda generación, es decir, que no contravendrían las normas multilaterales del comercio internacional. Honduras y Nicaragua pueden seguir aplicando subsidios a la exportación, por pertenecer a la categoría de países con un ingreso por habitante inferior a los 1 000 dólares. Costa Rica y República Dominicana están abogando para elevar este límite hasta 3 000 dólares, con lo cual también podrían continuar incentivando la operación de sus zonas francas. Mientras tanto, ambos países pueden solicitar al Comité de Negociaciones Comerciales de la OMC prórrogas anuales para sus regímenes de zonas francas.

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

La experiencia adquirida en la aplicación de los tratados de libre comercio entre México y Costa Rica y Nicaragua revelaría dos hechos que no son del todo alentadores. En primer lugar, una concentración de productos de exportación centroamericanos (aceite de palma para Costa Rica y maní para Nicaragua) y, en segundo lugar, una concentración de empresas de exportación (en el caso de Costa Rica el 56% de la exportación hacia México corresponde a dos empresas).

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

3. Cuba, República Dominicana y Panamá

Cuba

El colapso de las relaciones económicas de Cuba con los países integrantes del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) produjo una profunda crisis en la economía cubana durante el primer quinquenio de los noventa y obligó a una serie de medidas de emergencia, como el racionamiento de divisas, la dolarización y la apertura en general de la economía. Por una parte, existe un sector que produce bienes y servicios destinados al mercado interno, funciona en pesos cubanos y sigue controlado por mecanismos de planificación central. Por otra, se consolidó un sector orientado hacia el exterior que opera en divisas, tiene libertad de adquirir insumos en esa moneda y vende productos que deben satisfacer estándares internacionales de calidad y precio. En esta última esfera se incluye el turismo. Las conexiones entre ambas esferas son todavía débiles.

Los aranceles juegan aún un papel secundario en el comercio exterior cubano, puesto que el Estado conserva el control cuantitativo del grueso de las transacciones: su composición y volumen siguen reflejando decisiones centrales, aun cuando las funciones operativas han sido descentralizadas a numerosas empresas. En su calidad de miembro de la OMC, el país se ha implantado gravámenes cada vez más bajos y menos dispersos. Las revisiones arancelarias de 1990, 1992 y 1996 han reducido el nivel promedio del arancel general de 51.5% al 16.9%. La revisión tarifaria de 1996 dispuso criterios que anuncian la ampliación de las funciones de la política arancelaria tradicional y guardan coherencia con las medidas de liberalización de mercados y de las

operaciones de comercio exterior. En efecto, se establecieron aranceles elevados a los productos suntuarios, susceptibles de sustitución nacional, no esenciales al consumo de la población, y se fijaron gravámenes bajos a las materias primas y más altos a los productos terminados, mientras que se liberaron de gravámenes las compras de bienes de consumo popular. Con todo, los aportes arancelarios a la recaudación fiscal siguen siendo bajos aunque crecientes.

En los años más recientes –1997 y 1998– con la entrada en operaciones de las zonas francas y la adopción de un régimen de franquicias y reintegro de gravámenes, se están adoptando nuevos mecanismos de operación comercial y aduanera cuyos efectos, tanto tributarios como en las actividades económicas y el empleo, se apreciarán en el futuro (CEPAL, 2000b, pp. 200-208).

República Dominicana

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

Posteriormente, en el año 1997, la estructura tarifaria se modificó al incorporar el arancel cero, que absorbió el 10% de las posiciones arancelarias, principalmente las provenientes de aquellas que antes tenían un arancel del 25%. Quedaron, sin embargo, cuotas para la importación de ciertos productos agropecuarios y la aplicación de una sobretasa arancelaria (de 60% a 136% en 1999) para las importaciones que rebasen la cuota respectiva. Estos aranceles disminuirán hasta el rango entre 40% y 99% en el año 2005. En 1999 se eliminaron también las barreras no arancelarias a las importaciones de productos agropecuarios, que afectaban principalmente a las de arroz, carne de vacuno y pollo (CEPAL, 2000c). A partir de enero de 2001, el país aplicó otra reforma que redujo las franjas arancelarias a cinco, con un máximo de 20% y un mínimo de 0%.

El país comparte con los países de la cuenca del Caribe una creciente preocupación por los efectos que pueda tener en el desempeño exportador de los países la eliminación de los subsidios a las zonas francas prevista para el año 2003 en el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la Ronda Uruguay. Varios de ellos pueden seguir aplicando subsidios a la exportación, por pertenecer a la categoría de países con un ingreso por habitante inferior a los 1 000 dólares. Junto con Costa Rica, República Dominicana está abogando por elevar este límite hasta 3 000 dólares, con lo que también podrían continuar incentivando la operación de sus zonas francas. Mientras tanto ambos países pueden solicitar al Comité de Negociaciones Comerciales de la OMC prórrogas anuales para sus regímenes de zonas francas.

Panamá

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

4. Los países de la Comunidad Andina

Aranceles y medidas asociadas

Los países de la Comunidad Andina aplican un arancel externo común, cuyo máximo no debería superar el 20% y que tendría además sólo cuatro niveles (5%, 10%, 15% y 20%). La única excepción es Perú, país que tiene la autorización de no aplicar el arancel externo común hasta el año 2002. A pesar de varias imperfecciones, los aranceles promedio de los cinco países integrantes se ubican en un intervalo estrecho, que va desde 9.7% hasta 13.7% (véase el cuadro 26). Además, con excepción de Ecuador, han consolidado sus aranceles máximos en la OMC, con algunas tarifas bastante elevadas para el sector agrícola. Asimismo, aplican a una amplia serie de productos agrícolas un sistema de franjas de precios que puede conducir a aranceles variables muy altos.

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

Precios mínimos y gravámenes variables

Los países de la Comunidad Andina no aplican precios mínimos ni aranceles variables, con la sola excepción del sistema de franjas de precios para 13 productos agrícolas.

Medidas antidumping y de derechos compensatorios

Todos los países de la Comunidad Andina tienen legislación específica sobre medidas antidumping y compensatorias, aunque Bolivia está todavía adecuando su legislación a los acuerdos respectivos de la OMC (véase el cuadro 27). Colombia, Perú y Venezuela han hecho uso de esta normativa, aplicando medidas antidumping a partir de 1992, en especial a productos químicos y productos de acero provenientes de países desarrollados.

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

Salvaguardias

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

Medidas de control cuantitativo

Las medidas de control cuantitativo han sido prácticamente eliminadas en todos los países, concentrándose su uso en el sector de automóviles: en efecto, se prohíbe la importación de vehículos usados en tres de los cinco países integrantes del Acuerdo Automotor, mientras que en Perú sólo se prohíbe la importación de ropa usada.

Cuadro 26

**PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA: ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS
QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**

(En porcentajes)

Estructura arancelaria	Bolivia (1999)	Colombia (1996)	Ecuador ^a	Perú (1994)	Venezuela (1996)	Comunidad Andina (promedios)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
N° de aranceles ad valorem (1999)	6 679	6 786	6 705	6 888	6 688	6 749
Arancel promedio (1999)	9.7	11.6	11.5	13.7	12.0	11.7
Arancel máximo (1999)	10.0	35.0	99.0	68.0	35.0	49.4
Arancel mínimo (1999)	0.0	0.0	0.0	12.0	0.0	2.4
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0	...	100.0	100.0	100.0 ^b
Arancel agricultura (SA: 1-24)^c						
Consolidado	40.0	85.0	...	38.0	50.0	53.3 ^b
Aplicado	10.0	14.0	...	18.0	15.0	14.3 ^b
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^c						
Consolidado	40.0	40.0	...	30.0	35.0	36.3 ^b
Aplicado	10.0	12.0	...	19.0	14.0	13.8 ^b
Medidas vinculadas a los aranceles						
Contingentes arancelarios	No	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d
Aranceles estacionales	No	No	No	No
Regímenes especiales	Sí, régimen de importación temporal para la exportación (Programa RITEX) y zonas francas	Sí, importación temporal de bienes de capital con pago parcial de derecho	Como parte de la Ley de Comercio Exterior de 1997 se establece un régimen de zona franca	Sí, importación temporal para zona franca	Régimen especial para zonas francas	Importación temporal y zonas francas
Concesiones arancelarias	Comunidad Andina, Mercosur y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Comunidad Andina, G3, ^e países de la CARICOM ^f y otros acuerdos preferenciales de la ALADI	Comunidad Andina y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Comunidad Andina y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Existe trato preferencial a importaciones procedentes de países del G-3, ^e la LADI, ^d Cuba; y la CARICOM ^f	Acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI ^d

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

^a No existe revisión de políticas comerciales por parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

^b Excluye a Ecuador debido a falta de información.

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

^d ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.

^e G3: Grupo de los Tres.

CARICOM: Comunidad del Caribe.

Cuadro 27

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

Tipo de medidas	Bolivia (1999)	Colombia (1996)	Ecuador	Perú (1994)	Venezuela (1996)	Comunidad Andina (Resumen)
CONTROL DE PRECIOS						
Precios mínimos	...	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas. Hay además para automóviles y textiles	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas. Hay además para automóviles y textiles	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas
Gravámenes variables	No	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas
Medidas antidumping y compensatorias	No se han adoptado hasta el momento; se está adecuando la legislación a la normativa de la OMC ^a	En 1995, la normativa nacional se adecuó al acuerdo de antidumping y subvenciones de la OMC ^a . Colombia ha hecho uso activo de esta normativa	Tiene legislación nacional como parte de la Ley de Comercio Exterior, 1997, dictada después del ingreso del país a la OMC ^a en 1996	La legislación sobre antidumping y derechos compensatorios ha sido adecuada a la normativa de la OMC	Se aplica la normativa de la OMC y de la Comunidad Andina, aunque aún no dispone de ley correspondiente	En general se adecuan a la normativa de la OMC ^a
Salvaguardias	Aún no hay reglamento; no han sido adoptadas hasta el momento	Legislación adecuada a la OMC ^a en 1995. Se han aplicado en pocas ocasiones	Tiene legislación nacional como parte de la Ley de Comercio Exterior, 1997, dictada después del ingreso del país a la OMC ^a en 1996	El reglamento fue aprobado a fines de 1998	Dispone de legislación nacional	En general se adecuan a la normativa de la OMC ^a
CONTROL CUANTITATIVO						
Licencias no automáticas	No	Subsisten principalmente para productos agrícolas, pero ha disminuido fuertemente su uso en los años noventa	No	No	No significativas	No
Licencia automática	No	No significativas	Solamente para fines estadísticos	No	No significativas	No
Cuotas de importación	No	No	No	No	No	No
Prohibiciones a importaciones	Se prohíbe importación de vehículos con conversión de dirección	Automóviles, motocicletas y sus partes y piezas usados	Vehículos y partes usados	Ropa usada	Vehículos, neumáticos y ropa usados	Vehículos y partes usados
Contingentes de importación	No	No	No	No	No	No

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

5. Chile y México

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

México ha otorgado prioridad a la consolidación de sus vínculos con los Estados Unidos, mediante la suscripción del TLCAN en 1994. Al mismo tiempo, ha tratado de mantener e intensificar sus nexos comerciales con el resto de los países de la región, mediante la suscripción del acuerdo del G-3 y de acuerdos bilaterales con Bolivia, Chile, Costa Rica, Nicaragua y Uruguay, y está pendiente la firma de convenios semejantes con Argentina y Brasil. Presenta una estructura arancelaria escalonada, en la que el arancel máximo general es de 35%, aunque hay 70 posiciones arancelarias que superan este nivel (véase el cuadro 28).

Un documento reciente de la Sede Subregional de la CEPAL en México llega a las siguientes conclusiones con respecto al impacto que puede haber tenido el TLCAN en el desempeño de la economía de México (CEPAL, 2000d): "Desde los inicios de las negociaciones, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido ampliamente debatido bajo múltiples perspectivas. Frente a la expansión más prolongada de la economía estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial, el Tratado ha tenido un impacto positivo en las exportaciones mexicanas y en la creciente y profunda integración de un segmento de la economía mexicana a la estadounidense, como es el caso de la industria electrónica. Por el momento, el proceso de integración económico con Canadá ha sido limitado. Los flujos de inversión extranjera a México, en particular el creciente monto originado desde los Estados Unidos a partir de 1994, y la puesta en operación de políticas de ajuste macroeconómico, han permitido una mayor estabilidad macroeconómica. El TLCAN se ha convertido en un elemento fundamental de la nueva estrategia económica seguida en México desde fines de los años ochenta, basada en las exportaciones manufactureras. En términos generales y en sentido estricto en cuanto a su propuesta, el Tratado ha sido exitoso para un segmento de la economía mexicana, e incluso mucho más de lo estimado originalmente por diversos analistas."³⁴

Chile, por su parte, celebró acuerdos bilaterales de libre comercio con todos los países integrantes de la ALADI en el transcurso de los años noventa y luego se acercó a los países centroamericanos con este mismo fin. La gestión de estos acuerdos es también facilitada por el hecho que dicho país presenta una estructura de aranceles prácticamente plana, con una tasa única en 2001 de 8%, que debe bajar a 7% en 2002.

³⁴ Sin embargo, el mismo documento concluye lo siguiente: "El TLCAN no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana y no es condición suficiente para un crecimiento y desarrollo sustentable a mediano y largo plazo. Es importante destacar que las actividades exportadoras manufactureras, motor de crecimiento de la economía, se encuentran altamente concentradas en un relativamente pequeño grupo de empresas maquiladoras y de otra índole, con limitaciones para generar o profundizar sus encadenamientos con otras empresas establecidas en México, así como con una reducida participación en el empleo total. Desde esta perspectiva, se ha desaprovechado un gran potencial de desarrollo tecnológico, de generación de empleos y de procesos de aprendizaje en general, siendo que la mayor parte de las empresas mexicanas no han participado en este proceso de integración y crecimiento mediante las exportaciones. Como contraparte de las empresas y los sectores dinámicos y exportadores, la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de las empresas orientadas hacia el mercado doméstico, no han logrado incorporarse en esta senda de crecimiento, y más bien muestran un distanciamiento creciente con relación al desempeño del segmento moderno de la economía. Además de problemas específicos en torno a la solución de controversias en el TLCAN, el documento sugiere fortalecer con recursos y apoyo político las instituciones que se crearon con el Tratado, y considerar la conveniencia de mecanismos de transferencia de recursos entre las regiones que han resultado afectadas por el TLCAN". Véase el resumen de la publicación en: www.cepal.org/mex

Cuadro 28

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

Estructura arancelaria	México (1997)	Chile (2000)
Estructura	Escalonado	Parejo
Nº de aranceles ad valorem (1999)	11 360	5 917
Arancel promedio (1999)	16.2	9.0
Arancel máximo (1999)	35.0 ^a	9.0
Arancel mínimo (1999)	0.0	0.0
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0
Arancel agricultura (SA: 1-24)^c		
Consolidado	50.0	31.5 ^b
Aplicado	22.0	9.0
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^c		
Consolidado	35.0	25.0
Aplicado	13.0	9.0
Medidas vinculadas a los aranceles		
Contingentes arancelarios	Para carne de ave, quesos, frijoles, trigo, cebada, maíz, cacao, café, leche concentrada y productos con contenido de azúcar, para garantizar la entrada de cantidades determinadas	No aplica contingentes
Aranceles estacionales	Tres productos agrícolas: sorgo —16-12 al 15-05—; habas de soja —1-02 al 31-06—, y cártamo —1-01 al 30-09. Fuera de esos períodos se aplica un arancel de 10% en el caso del sorgo y las habas de soja, y de 15% en el del cártamo	No significativo
Concesiones arancelarias	TLCAN ^d , ALADI ^e , G3 ^f , Bolivia, Chile, Costa Rica, Nicaragua	Bolivia, Canadá, Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela y países del MERCOSUR
Regímenes especiales	Maquila y zonas francas. Además existe un régimen de franquicia arancelaria (hierro y acero para la producción de automóviles)	Zonas francas e importación temporal

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

^a Hay aproximadamente 70 posiciones arancelarias que superan este nivel, y unas pocas incluso llegan al 260% en el sector agropecuario.

^b Se aplica sólo a cinco productos: aceites comestibles, trigo y harina de trigo, azúcar y lácteos.

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

^d TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

^e ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.

^f G3: Grupo de los Tres.

El cuadro 28 revela que aunque existen coincidencias en la orientación básica de los regímenes comerciales, las políticas arancelarias de México son más heterodoxas que las de Chile, en el sentido de aplicar un arancel escalonado con un máximo y una media significativamente más altos que este último país. Asimismo, el nivel de consolidación arancelaria de México es más elevado que el de Chile, tanto en manufacturas como en productos agrícolas.

En general, el sector agrícola recibe una protección más diversificada en el caso de México, ya que este país sigue aplicando contingentes arancelarios y aranceles estacionales para un conjunto de productos sensibles de la producción nacional. Chile, en cambio, aplica un sistema de franjas de precio a tan sólo cinco productos agrícolas de clima templado, aunque dicho sistema está encontrando dificultades crecientes en su aplicación, debido a compromisos contraídos ante la

OMC y en diversos acuerdos de integración. Con respecto a los regímenes especiales, destacan las distintas leyes que se dictaron en México para promover la actividad exportadora, fruto de lo cual son el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa de Concertación con Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y que han dado lugar a un intercambio dinámico con los Estados Unidos.

Ambos países no hacen uso de precios mínimos ni de gravámenes variables, aunque Chile aplica bandas de precios a algunos productos agrícolas. Con respecto a las medidas *antidumping* y compensatorias, México se destaca como uno de los países más activos del mundo en cuanto a su uso, mientras que en Chile su aplicación ha disminuido en los últimos años. En contraste, México no ha hecho uso de salvaguardias, y Chile sólo recientemente ha definido una legislación al respecto para los productos antes protegidos por el sistema de bandas de precio (véase cuadro 29).

Chile prácticamente no aplica medidas de control cuantitativo, con la sola excepción de la prohibición de importar vehículos automotores usados y los contingentes de importación que condicionan las preferencias otorgadas en los acuerdos de integración celebrados por el país. Las licencias no automáticas todavía desempeñan un papel de cierta importancia en México, donde son requeridas para importantes contingentes de productos, como petróleo crudo, ciertos productos petroquímicos, medicamentos y productos usados (véase el cuadro 29).

Cuadro 29

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

Tipo de medidas	Chile (1997)	México (1997)
CONTROL DE PRECIOS		
Precios mínimos	Sí, sistema de bandas de precio para algunos productos agrícolas: trigo, harina de trigo, aceites comestibles y azúcar (Ley 18.525 de junio de 1986)	No
Gravámenes variables	Sí, mediante un sistema de bandas de precio	No, ya que fueron sustituidos por derechos específicos
Medidas antidumping y compensatorias	Normas de la OMC fueron incorporadas a la ley de comercio exterior mediante reglamento de junio de 1999. Entre 1990 y 1996 se impusieron 10 medidas, pero en los últimos años su uso ha declinado	Cuenta con uno de los sistemas de defensa del comercio más activos del mundo y lleva a cabo gran número de investigaciones, sobre todo de productos metalúrgicos, productos químicos, textiles y vestuarios. Ha recurrido con poca frecuencia a medidas compensatorias. La legislación se actualizó en 1995
Salvaguardias	Con reglamento desde junio de 1999. Se aplicó por primera vez en noviembre de 1999 a los productos de la banda de precios	El acuerdo de salvaguardias de la OMC tiene rango de ley interna. Además el TLC reconoce dos tipos de salvaguardias: globales y bilaterales. El país ha hecho escaso uso de este mecanismo
CONTROL CUANTITATIVO		
Licencias no automáticas	No	Aplicable a 184 rubros, entre ellos petróleo crudo, productos petroquímicos, medicamentos y productos usados
Licencia automática	No	No
Cuotas de importación	No	No
Prohibiciones a importaciones	Sólo vehículos automotores usados	No significativas
Contingentes de importación	Sólo en acuerdos preferenciales y de libre comercio	No

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

IV. Acuerdos existentes y negociaciones en curso

A. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

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

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

- Todos ellos –con la excepción de Haití– pertenecen a la categoría de países en desarrollo³⁵ y, como tales, son destinatarios del trato especial y diferenciado previsto en muchos de los acuerdos.³⁶
- Todos –con la excepción de Cuba– se benefician además de distintos esquemas de trato preferencial no recíproco otorgados por los Estados Unidos y por la UE.

Al igual que los restantes miembros de la OMC, los países de la región están sujetos a compromisos de liberalización asumidos en la

³⁵ Haití pertenece a la categoría de países menos adelantados, con mayores concesiones que los restantes países.

³⁶ Todos los países de la AEC son miembros de la OMC, con la sola excepción de Bahamas, que es observador.

Ronda Uruguay, y de participación en un sistema basado en reglas que reducen los espacios de políticas nacionales disponibles. Por otra parte, las rebajas generales de tarifas produjeron una erosión de preferencias para aquellos países beneficiarios de regímenes especiales.

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

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

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

B. Acuerdos y negociaciones comerciales con países desarrollados

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

1. **Recíprocos:** vale decir, que consagran preferencias mutuas por la vía de acuerdos intergubernamentales:
 - Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Canadá, México y Estados Unidos (1994).
 - Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE) (2000).

2. **No recíprocos:** que consideran el otorgamiento unilateral de preferencias:
 - a) **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de:**
 - Unión Europea (1971).
 - Estados Unidos (1971).
 - b) **La Comunidad Andina**, por parte de:
 - Unión Europea: Sistema Especial de Preferencias (1990).
 - Estados Unidos: Iniciativa para los Países Andinos (1991).
 - c) **Centroamérica y el Caribe:**
 - La Unión Europea: Lomé IV (1990) y Acuerdo de Cotonou (2000).
 - Estados Unidos: la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) (1990) y el Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC) (2000).

1. Los acuerdos con la Unión Europea

a) El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Existe desde 1971, cuando en la Ronda Tokio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se acordó una excepción al principio de nación más favorecida (NMF) en favor de los países en desarrollo mediante la llamada “Cláusula de habilitación”. Es aplicado para garantizar exportaciones de productos específicos de países individuales en ciclos de 10 años; el actual empezó en 1995 y expira en 2004, con regulaciones válidas por 3 a 4 años. Originalmente, el SGP se otorgaba a todos los países en desarrollo, pero luego se ha ido condicionando según determinadas categorías y se incorpora un “mecanismo de graduación” para los países que alcanzan ciertos estándares de competitividad. La regulación vigente desde el 1 de julio de 1999 es la primera que cubre todos los productos y acuerdos.

El SGP-Unión Europea opera a dos niveles:

i) acuerdos generales: que persiguen objetivos de desarrollo en general; otorgan preferencias iguales para todos los países, en función del grado de sensibilidad de los productos (existen 4 categorías), mediante el mecanismo de la “modulación”;

ii) desde 1995 se agregan otros esquemas específicos que persiguen el desarrollo sostenible y que añaden preferencias adicionales condicionadas al cumplimiento de estándares sociales y ambientales.

Estos acuerdos garantizan la entrada libre de arancel al mercado europeo para casi todos los productos de los países menos adelantados y de aquellos que se comprometen a combatir la producción y tráfico de drogas ilícitas. Con algunas subregiones –como la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), la Comunidad Andina y el MCCA– la Unión Europea ha establecido acuerdos de “acumulación regional de origen” para estimular la integración entre los países pertenecientes a la subregión en cuestión.³⁷

La UE otorgó a los países de la Comunidad Andina un Sistema Especial de Preferencias a fines de 1990, en apoyo a sus esfuerzos por combatir la producción y tráfico de drogas ilícitas. Este mecanismo garantiza el acceso libre de aranceles para la mayoría de los productos industriales y agrícolas y una lista de productos pesqueros. Posteriormente, estas facilidades fueron extendidas a los países del MCCA y a Panamá. El acuerdo se renueva periódicamente; el último es válido hasta el 31 de diciembre del 2001, y existiría la intención por parte de la UE de prolongar el régimen hasta el año 2004.³⁸

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

El Acuerdo Lomé IV, que aún se encuentra en aplicación, entró en vigor en 1990. Los beneficios no recíprocos de comercio para los países ACP incluyen la entrada libre al mercado de la UE para un 99% de los productos industriales y muchos otros no industriales. Profundiza las características de sus predecesores mediante un mayor énfasis en aspectos políticos, sociales y medioambientales, además de la diversificación de las economías ACP, la promoción del sector privado y la creciente cooperación interregional.³⁹ En la revisión de mediano plazo (1994 - 1995:

³⁷ Véase página web Unión Europea: [www.europea.eu.int/trade/bilateral relations](http://www.europea.eu.int/trade/bilateral%20relations): “Vademecum: Guide to the European Union’s scheme of generalised tariff preferences”.)

³⁸ Véase página web Comunidad Andina: [www.comunidadandina.org/relaciones externas](http://www.comunidadandina.org/relaciones%20externas).

³⁹ En lo económico y comercial, estos acuerdos contemplaban básicamente:

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

Lomé IV revisado), se introducen algunos aspectos políticos como elementos esenciales, la programación por fases y más atención a la cooperación descentralizada. También se incluye un protocolo tendiente a la protección de bosques tropicales.⁴⁰

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

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

El 23 de junio del 2000 se firmó en Cotonou, Benin, un nuevo acuerdo marco sucesor del Acuerdo Lomé IV que se sustenta en la experiencia de 25 años de aplicación de dicha Convención.⁴¹ Los acuerdos específicos serán negociados a partir de septiembre de 2002 y entrarán en vigor en el año 2008, y la liberalización del comercio mutuo se alcanzará en el transcurso de un período de transición de 12 años. Su objetivo central es enfrentar coordinadamente los grandes desafíos de la pobreza, conflictos y guerras, amenazas ambientales y riesgos de marginalización económica y tecnológica. El nuevo acuerdo, que ha recibido el nombre expresivo de *Partnership Agreement*, requeriría de un exención (*waiver*) por parte de la OMC.

El acuerdo marca un punto de inflexión respecto de sus predecesores en cuanto a objetivos a alcanzar y naturaleza de la cooperación. La necesidad del cambio responde a la adaptación al desarrollo global y al requerimiento de consistencia con las disciplinas de la OMC. Esta reorientación surge también porque la evidencia indicaría que el comercio preferencial no sería suficiente para contribuir al desarrollo integral de los países beneficiarios. El acuerdo se basa en cinco pilares: dimensión política comprehensiva, enfoque participativo, fortalecimiento del foco sobre la reducción de la pobreza, un nuevo esquema de cooperación económica y comercial, y reforma a la cooperación financiera. Además, considera la cooperación en áreas vinculadas al comercio como son la política de competencia, la protección de propiedad intelectual y los estándares.

Cabe singularizar el papel clave que ocupa en sus relaciones mutuas el trato diferencial otorgado por UE a las importaciones del banano desde los distintos grupos de países de la cuenca del Caribe. El conflicto del banano entre la UE y los Estados Unidos, que apoya la posición de los países centroamericanos, se arrastra desde hace ya 10 años y ha exacerbado las tensiones comerciales existentes entre ambas potencias. En abril de 2001, éstas se pusieron de acuerdo sobre un intrincado sistema de cuotas de acceso al mercado de la UE que favorece los intereses de países exportadores de banano de Centroamérica y de las compañías norteamericanas comercializadoras de este producto, aunque Ecuador habría visto menoscabado su potencial exportador. Debido a esto, este país se opuso a la discusión de la solicitud de obtener un *waiver* para el Acuerdo de

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

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

⁴⁰ Véase página web Unión Europea: www.europea.eu.int/commercial_policy/development: “The Cotonou Agreement. The Lomé Convention”.

⁴¹ El nuevo acuerdo compromete actualmente a 92 países socios, 15 de la UE y 77 países en desarrollo (71 al momento de la firma del Acuerdo), de los cuales 15 son del Caribe.

Cotonou en el Consejo para el Comercio de Bienes de la OMC, mientras que Costa Rica, Guatemala y Honduras indicaron su disposición a considerarla.⁴²

Según la última información disponible, Ecuador y la UE también han llegado a un acuerdo a principios de mayo de 2001, en que se reconoce los intereses del primer país como operador no tradicional en dicho mercado. El nuevo régimen elimina la especificación de las necesidades de importación de la UE sobre la base de cuotas por país, incrementa los volúmenes de importación de América latina en cien mil toneladas, y mejora el acceso a su mercado para Ecuador. Se trata de un arreglo de transición que con el tiempo debería convertirse en un sistema basado solamente en aranceles. A su vez, Ecuador se ha comprometido a apoyar la solicitud de la Unión para la autorización necesaria de la OMC. Los países del Caribe tendrán que evaluar las consecuencias de este último arreglo.⁴³

2. Los Acuerdos con los Estados Unidos

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

La entrada en vigor, el 2 de octubre de 2000, del Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC/ICC) (*Caribbean Basin Trade Partnership Act* CBTPA) ha sido de gran importancia para los países centroamericanos y del Caribe. Este acuerdo responde en parte a las demandas reiteradas de estos países en orden a recibir un tratamiento comparable al otorgado por los Estados Unidos a México en el TLCAN. Este nuevo acuerdo, que se agrega a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) (*Caribbean Basin Economic Recovery Act* CBERA),⁴⁴ extiende la liberación arancelaria a ciertos productos de vestuario, e instaura tarifas equivalentes al TLCAN a varios productos antes excluidos del ICC, como son el calzado, el atún en lata, los derivados del petróleo y los relojes y sus partes.⁴⁵

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

⁴² En la reunión del Consejo del 5 de julio de 2001 no hubo acuerdo para considerar la solicitud del *waiver*.

⁴³ Véase: www.caribrm.org y www.europea.int/trade/dispute_settlement: "Comission adopts regulation to end banana dispute", Bruselas, 2.5.2001).

⁴⁴ Entre las excepciones del ICC se encuentran textiles y prendas de vestir, que sin embargo pueden recibir trato especial a través de cuotas, cuyo alcance – muy importante para los países de la cuenca – se reducirá hasta eliminarse, a la par de la aplicación del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC durante el período de transición, al final del cual sólo se dispondrá de aranceles rebajados. Además, las confecciones producidas en maquiladoras centroamericanas pagan sólo arancel sobre el valor agregado cuando los insumos son importados por los Estados Unidos (Kouzmine, Acceso de los productos de América Latina y el Caribe al mercado de textiles y vestido de los Estados Unidos, (LC/L.1076), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre, 1997, pp. 16-17). La restricción real que podría haber implicado la asignación de cuotas es muy discutible, ya que en el pasado muchos países beneficiarios nunca llegaron a llenar sus cuotas individuales.

⁴⁵ Los criterios de elegibilidad para este acuerdo contemplan entre otros el cumplimiento de los compromisos asumidos ante la OMC, la participación en el proceso del ALCA, la protección a la propiedad intelectual, el respeto de los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores y la cooperación con los Estados Unidos en iniciativas anti narcóticos. Así son elegibles los mismos 24 países beneficiarios del ICC - que incluye a los cinco países del MCCA, la CARICOM (excluido Suriname), República Dominicana y Panamá -, más algunos territorios británicos y otros dependientes de los Países Bajos.

Los Estados Unidos aprobaron la Iniciativa para los Países Andinos o *Andean Trade Preference Act* (ATPA) en apoyo a los esfuerzos de estos países por combatir la producción y tráfico de drogas ilícitas en diciembre de 1991. El programa actual tiene como beneficiarios a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y su vigencia termina en diciembre 2001. Los cuatro países beneficiarios ya han solicitado su extensión, en vista de la contribución positiva del programa a la diversificación de sus exportaciones. Aunque las flores cortadas siguen siendo la principal importación a los Estados Unidos acogida al programa, nuevas categorías de bienes han incrementado su importancia, como son los cátodos de cobre, los pigmentos, tuna procesada, planchas de zinc, espárragos, mangos y productos de madera.⁴⁶

C) Principales áreas de acción de la AEC

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

El tema de la promoción del comercio mutuo constituye una de las áreas prioritarias de la AEC. Desde sus inicios, ha sido difícil definir una agenda para esta materia que satisfaga a todos los países. Consecuentemente, la elaboración del programa de trabajo del Comité Especial de Desarrollo del Comercio y de las Relaciones Económicas Externas de la AEC ha sido marcada por diferencias entre los países miembros en cuanto a la forma de abordar el tema de la liberalización del comercio. Para algunos países, el tema de acceso a mercado debe abordarse en el marco de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en último caso, debe ser parte de una agenda bilateral con los Estados Unidos. En cambio para otros, la prioridad ha radicado en crear mecanismos de facilitación de comercio y en mejorar el conocimiento mutuo para desarrollar negocios, haciendo pleno uso del artículo XX del Convenio Constitutivo.⁴⁷ Estas divergencias en las agendas y el interés desigual de los países han determinado un avance lento en esta materia, si se compara con los avances logrados en otras áreas.

Así, durante casi dos años a partir de 1998, un grupo de países miembros dedicaron sus mayores esfuerzos a concretar una preferencia arancelaria regional, que por definición constituye una modalidad de integración menos exigente que el establecimiento de una zona de libre comercio. Aparentemente, se optó por esta alternativa más limitada a fin de dar acogida a las diferencias importantes en cuanto al tamaño económico y poder competitivo de los países miembros, a sus diferentes niveles de interés en la liberalización del comercio mutuo, y al hecho que todos ya habían asumido compromisos en acuerdos comerciales anteriores.

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

En cambio, el establecimiento gradual de un sistema de preferencias tendría varias ventajas en comparación con la alternativa de una zona de libre comercio: puede atender mejor las grandes diferencias que existen en materia de capacidades de exportación y los países de menor tamaño

⁴⁶ Véase página web USTR: <http://192.239.92.165/regions>: "III Report to the Congress on the operation of the ATPA", January 31, 2001, y /reports: "2001 Trade policy agenda and 2000 Annual report of the President of the United States on the Trade Agreements Program".

⁴⁷ Dicho artículo faculta a los países interesados para llegar a acuerdos comerciales y de integración económica dentro de la AEC, sin que necesariamente todos los países miembros participen en ellos.

tendrían mayores oportunidades para ajustar sus capacidades productivas; el margen de preferencia puede ser ampliado mediante negociaciones sucesivas y se mantiene en el caso de que algún país decida rebajar sus aranceles hacia terceros; y las demandas por compensaciones de países que se sientan afectados por la preferencia serían menos enérgicas y más fáciles de atender. Sus grandes desventajas residen en su menor efecto en términos de creación de comercio y en la posibilidad que se interrumpa el proceso de profundización de las preferencias, al no existir el compromiso de llegar hasta el libre intercambio.

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

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

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

2. La facilitación del comercio mutuo

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

En reconocimiento de que la liberalización del acceso a los mercados no es suficiente para reforzar el comercio en el interior de la Asociación y que además sería necesario crear una cultura empresarial complementaria, la Secretaría de la AEC ha venido impulsando el Foro Empresarial del Gran Caribe. En materia de información comercial, se está trabajando además en el diseño de un Sistema Integrado de Información para el Gran Caribe. Los objetivos de este Sistema de Información son: a) desarrollar y aplicar un sistema multilingüe (español-inglés-francés) que responda a las necesidades de generación, gestión y difusión de la información requerida en el

interior de la AEC por las organizaciones participantes en el proyecto, por los países miembros de la Asociación y por el público en general; y b) diseñar un sistema de información, disponible a través de Internet, que responda a los requerimientos de información específicos de cada país y que a la vez sea homogéneo para permitir la comparabilidad de la información a nivel regional y que tome en cuenta las iniciativas ya existentes.

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

Con respecto al primer ámbito, se acordaron ocho medidas específicas para ser puestas en práctica desde comienzos del año 2000. Estas disposiciones comprenden la importación temporal de determinados bienes relacionados con viajeros de negocio; el despacho expreso de envíos; procedimientos simplificados para envíos de bajo valor, sistemas compatibles de intercambio electrónico de datos y elementos de datos comunes; sistema armonizado de designación y codificación de mercancías; divulgación de información aduanera; códigos de conducta aplicables a los funcionarios aduaneros; y análisis de riesgo y métodos de selección. Aunque en esencia se trata de recomendaciones cuya aplicación depende de la acción de los gobiernos individuales, pareciera existir una buena disposición entre ellos para implementar lo acordado (ALCA, 2000 y CEPAL, 2001c).

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

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

a) Transporte

i) Algunos elementos de juicio

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

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

Respecto del transporte marítimo, asume particular importancia el hecho que la región no parece haberse beneficiado en igual medida de las reducciones de costo del transporte experimentadas alrededor del mundo.⁵⁰ Los elementos que afectan negativamente la competitividad del transporte marítimo en estos países surgen como consecuencia de la escala reducida en la que se presta el servicio, la baja productividad laboral portuaria, un nivel reducido de competencia entre las compañías navieras, el uso de tecnologías anticuadas, costos innecesarios relacionados con la seguridad de los puertos, o tiempos de espera excesivos para los barcos y su carga.

Una publicación reciente de la Unidad de Transporte de la CEPAL destaca algunos aspectos relevantes del transporte entre los países del Caribe insular y entre estos países y los grandes puertos mundiales (CEPAL, 2001d). En primer lugar, subraya que los países del Caribe en general se enfrentan a costos de transporte marítimo mucho mayores que el promedio mundial. Dicho sobrecosto resulta particularmente significativo para sus importaciones, tratándose en su mayor parte de bajos volúmenes de productos de consumo transportados en contenedores. Aún así, se constata que todos los países del Caribe tienen acceso a una amplia variedad de servicios de transporte marítimo, que incluso sirven al comercio entre los países más pequeños de la región mediante la oferta de un sector informal, a pesar de tratarse de volúmenes y proporciones exiguas de intercambio. Al mismo tiempo, se sostiene que no tiene mucho sentido promover los servicios de transporte con el objeto de intensificar el comercio mutuo, ya que estos servicios suelen aparecer de modo natural cuando hay oferta de bienes para transportar.

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

Los costos portuarios elevados podrían ser reducidos mediante la privatización de los puertos y la reforma de los regímenes laborales de los trabajadores portuarios. Asimismo, los puertos necesitan de inversiones considerables y de la introducción de nuevas tecnologías. La armonización de regulaciones y reformas legales sería necesaria para crear los incentivos tendientes a mejorar las prácticas administrativas y de gestión, estimular las inversiones para modernizar la infraestructura existente y asegurar el uso eficiente de los recursos existentes en esta área. Las reformas del sector deberán poner énfasis en crear mayor competencia, en formentar la cooperación regional y en la aplicación de técnicas modernas de gestión. Los puertos se ven especialmente afectados por la falta de competencia, ya que muchas veces ocupan una posición monopólica con respecto al territorio que sirven (*hinterland*), mientras que varios gobiernos de la región se han mostrado reacios a su privatización.

⁵⁰ Un artículo reciente publicado por un experto en transportes de la CEPAL constató lo siguiente sobre este aspecto: "El costo de los seguros y el flete marítimo para las islas del Caribe representó en 1997 el 11.2% del valor de importación, para los países de Centroamérica este costo ascendió en ese mismo año al 9.3%, mientras que el promedio mundial no sobrepasa el 5.2% del valor de importación" (Hoffmann, Jan, 2001).

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

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

Para atender las dificultades detectadas en el sector, la AEC estableció el programa “Uniendo al Caribe por Aire y Mar”, que ofrece los lineamientos para el trabajo en materia de transporte. Su desarrollo se sustenta en la combinación de los esfuerzos públicos y privados, así como en el estímulo de los mecanismos de cooperación regional. En materia de transporte marítimo, se prevé la creación y puesta en marcha de una base de datos que incremente la competencia, facilite el proceso de toma de decisiones y haga más transparentes las operaciones de los puertos, de las empresas navieras y de los transportistas en general.

En materia de transporte aéreo, se está por concluir la negociación del instrumento legal de carácter vinculante “Política Aérea Común en la AEC”, que brindará el marco para el desarrollo de la aviación civil en la región del Caribe. Se espera que dicho documento sea suscrito en la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la AEC. Se ha puesto asimismo en marcha un programa para el desarrollo de alianzas estratégicas entre las aerolíneas nacionales de la región. A la fecha, ya se han realizado dos reuniones entre los altos ejecutivos de líneas aéreas de los países miembros de la AEC, alcanzándose resultados concretos en materia de cooperación funcional entre las empresas.

b) Turismo

i) Tendencias en el turismo regional e internacional

Un número importante de los países del Caribe y algunas naciones centroamericanas dependen en una medida significativa del turismo internacional para financiar sus balances de pagos y crear empleos. Esta actividad aporta a la región en su conjunto un ingreso anual de 17 700 millones de dólares, lo que representa el 4.2% de las divisas generadas a nivel mundial por este concepto. El turismo contribuye con una alta proporción de las entradas en divisas de Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Jamaica, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. Además, los sectores de la construcción, la agricultura y el sector manufacturero se han visto beneficiados en distintos grados por la expansión del turismo en estos países.

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

de crecientes desequilibrios sociales, económicos, culturales y ambientales. En efecto, las preferencias de los consumidores a nivel mundial se están modificando y la demanda ahora se dirige hacia aquellos destinos que son más amigables con el ambiente y la cultura.

La expansión futura de la oferta turística parece pasar por un desarrollo de destinos aún poco visitados, la ampliación y mejoramiento de destinos ya populares, el desarrollo de servicios específicos para determinados nichos (turismo de salud, jubilados, congresos, ecoturismo), y en la cooperación regional para la promoción del turismo, la operación de líneas aéreas y los servicios de apoyo. Por lo tanto, sería esencial compatibilizar los intereses diversos de los países miembros, que por lo pronto han desplegado una fuerte competencia entre ellos para atraer al turismo internacional y a las operadoras internacionales. Asimismo, la ampliación de la capacidad y el desarrollo de nuevos destinos requerirán de montos de inversiones importantes, que tendrán que venir en su mayor parte desde fuera de la región.

ii) Actividades de la AEC

Lo anterior explica el interés de los países de la AEC en desarrollar más el área del turismo internacional. Las distintas amenazas al desarrollo que enfrenta el turismo en la región, han incidido en la voluntad política de los gobiernos de los países de la cuenca del Caribe de otorgar una importancia especial a la creación de la Zona de Turismo Sustentable (ZTS). La elaboración de un instrumento vinculante en esta materia ha sido concluido y se espera que será firmado prontamente por los Gobiernos de la región. Su objetivo central es modificar el estilo de crecimiento del sector, mediante un modelo que garantice el incremento de los empleos y de las divisas –orientado a la conservación ambiental y de la cultura–, así como la participación de las comunidades locales en la planificación de la actividad y en los beneficios que de ella se desprenden.

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

c) Acción conjunta ante los desastres naturales

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

En este sentido, las acciones específicas del Comité se han centrado en la elección de tres proyectos: “Fortalecimiento de la capacidad de respuesta de los sistemas de atención de desastres de los países miembros y miembros asociados de la AEC”, “Utilizar los centros existentes de información para antecedentes e información apropiada relacionada con las actividades de áreas de prioridad del programa de trabajo del Comité Especial de Desastres Naturales”, y “Fomento del intercambio de cooperación técnica en atención de emergencias entre los países miembros y miembros asociados de la AEC para fortalecer la OMD”. Además, se ha preparado un inventario sobre las debilidades de cada uno de los países en materia de atención a desastres. Está en proceso de ejecución un proyecto sobre la “Actualización de códigos de vientos y terremotos de los países de la AEC y su colocación en el internet y/o CD-Rom”.

SIGLAS

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

Bibliografía

- AEC (Asociación de Estados del Caribe) (2000), Informe de la Presidencia del Comité Especial del Turismo sobre la V Reunión del Comité Especial de Turismo de la Asociación de Estados del Caribe, San José de Costa Rica, 31 de mayo y 1 de junio.
- ____ (1999a), Algunas ideas preliminares para establecer un plan de acción a ser aprobado por la segunda Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno en el mes de abril en la ciudad de Santo Domingo, Puerto España, marzo.
- ____ (1999b), Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (ACS/99/Trade), Tercera edición, Puerto España, octubre.
- ____ (1996), Informe final de la primera reunión del Comité Especial de la AEC sobre Desarrollo del Comercio y de Relaciones Económicas Externas (DC/001/96), Caracas, 11 y 12 de noviembre.
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1997), La evolución de las negociaciones y el comercio en países de Centroamérica y el Caribe (ALADI/SEC/di912), Montevideo, 6 de febrero.
- ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) (2000), Difusión de las medidas de facilitación de negocios referentes a asuntos aduaneros (FTAA.TNC/cbf/w/01/Rev.6), Comité de Negociaciones Comerciales, 10 de noviembre.
- Banco Mundial (2000), Report of the Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force on Small States: Meeting Challenges in the Global Economy, Washington, D.C., abril.
- Caribbean Community Secretariat (2000), Caribbean Trade & Investment Report 2000 – Dynamic Interface of Regionalism & Globalisation, Kingston, Jamaica, Ian Randle Publishers.
- CARICOM (Comunidad del Caribe) (2001), "Establishment of the CARICOM Single Market and Economy-key Elements", julio (www.CARICOM.org).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2001a), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, edición 2000,

- (LC/G.2125-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° S.01.II.G.12.
- ___ (2001b), Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, edición 1999-2000, (LC/G.2085-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.17.
- ___ (2001c), “Facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe”, Boletín FAL, N° 175, Santiago de Chile, marzo.
- ___ (2001d), “El comercio internacional en el Caribe y su transporte por vía marítima”, Boletín FAL, N° 173, año 25, Santiago de Chile, enero (www.eclac.cl).
- ___ (2000a), “*Equidad, desarrollo y ciudadanía*”, Tomo III - Agenda Económica, segunda edición, Bogotá D.C., Editorial Alfaomega, noviembre.
- ___ (2000b), La Economía Cubana-Reformas estructurales y desempeño en los noventa, segunda edición, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- ___ (2000c), Desarrollo económico y social de la República Dominicana: los últimos veinte años y perspectivas para el siglo XXI (LC/MEX/R.760), México, D.F., 27 de julio.
- ___ (2000d), El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía de México (LC/MEX/L.431), México, D.F., 14 de junio.
- ___ (1999a), The Impact of Trade Liberalisation on Government Finances in Jamaica (LC/CAR/G.547), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.
- ___ (1999b), The Impact of Trade Liberalisation and Fluctuations of Commodity Prices on Government finances: The case of Saint Lucia, (LC/CAR/G.586), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.
- ___ (1998), América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, segunda versión revisada y actualizada, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.
- ___ (1997), Síntesis del Seminario sobre promoción del comercio y las inversiones intrarregionales en América Latina y el Caribe, (LC/R.1763), Santiago de Chile, 20 de noviembre.
- Easter, Christopher (1999), Small States Development: A Commonwealth Vulnerability Index. The Round Table 1999, Londres.
- Finger, J. Michael, Francis Ng. e Isidro Soloaga (1998), “*Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda*”, Washington D.C., inédito.
- Hoffman, Jan (2001), “Paying too much”, *Trading News*, Santiago de Chile, abril.
- Instituto de Comercio Exterior, (1996), Grado de aprovechamiento de los acuerdos sobre comercio e inversiones entre Venezuela y CARICOM, Caracas, inédito.
- Jessen, Anneke y E. Rodríguez (1999), The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration, Buenos Aires, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) / Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), enero.
- Kouzmine, Valentine (1997), Acceso de los productos de América Latina y el Caribe al mercado de textiles y vestido de los Estados Unidos, (LC/L.1076), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.
- West Indian Commission (1992), Time for Action - The Report of the West Indian Commission, Barbados, Black Rock.



Serie


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\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R.. Paasman (LC/L1143-P), Sales N°: E.99.II.G.63 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LC/L.1306-P), Sales N°: E.99.II.G.20 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 6 Cooperative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P) Sales N°: E.99.II.G.21 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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/L1419-P) N° de Venta: S.00.II.G.91 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr./Carla Macario and Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P) Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P) Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 15 El comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental en los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P) N° de Venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.0), 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.01.II.G.217 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Economic Globalization in Developing Countries: 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\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 18 Las tendencias principales 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\$ 10.0), 2001. [www](#)

El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.

- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

 Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: