

# Panorama de la integración comercial en América Latina y el Caribe

Carlos Garcimartín  
Marta Pérez Garrido\*

## 1. Introducción

La intensidad de las relaciones comerciales existentes entre los países es un reflejo del nivel de integración real alcanzado por éstos más fiel que el que supone la firma de acuerdos, que en muchas ocasiones se ven socavados desde distintos frentes y adolecen de falta de voluntad y compromiso por parte de los gobiernos que los suscriben.

Desde esta perspectiva, el presente trabajo se acerca a la problemática de la integración en América Latina y el Caribe, con el objeto de evaluar su verdadero alcance a partir del análisis del comercio intra-regional entre los países que conforman dicha área, en el marco de los distintos y variados acuerdos que han proliferado en la región a lo largo de las últimas décadas, y sobre los que se realizará también un breve repaso. Para ello, se examina la participación de estas economías en las exportaciones intra-regionales y la importancia de éstas en su comercio exterior.

Una de las conclusiones más importantes que se desprenden del análisis es el hecho de que los países de América Latina y el Caribe no han logrado, hasta el momento, aprovechar el potencial de comercio existente en la región. Ha sido así, a pesar de los continuos avances en el proceso de desarme arancelario, posible gracias a la firma de numerosos acuerdos comerciales de distinta naturaleza. Entre las causas, se puede citar la ausencia de medidas y políticas complementarias, necesarias para que las citadas rebajas arancelarias ofrezcan resultados. En este sentido, las carencias más importantes en los procesos de integración latinoamericanos se dan en el ámbito del fortaleci-

miento institucional, el compromiso real de los gobiernos para hacer efectivas las decisiones adoptadas, la coordinación de políticas, la eliminación de trabas no arancelarias al comercio, así como en el desarrollo de infraestructuras y una red de transportes que contribuyan a salvar los obstáculos que las características geográficas del propio subcontinente suponen para los intercambios comerciales.

## 2. Acuerdos de integración y comercio intra-regional

El cuadro 1 recoge el peso de las exportaciones de cada país de América Latina y el Caribe con destino al resto del área entre 1995 y 2006. Los datos indican que en 1995, en promedio, tan sólo el 28,6 por 100 de las exportaciones nacionales tenían como destino otros países latinoamericanos y caribeños, lo que significa que cerca de tres cuartas partes se dirigían al resto del mundo. A mediados de la década siguiente, en 2006, la participación del comercio intra-regional en el total de exportaciones se encontraba, de nuevo, prácticamente a los mismos niveles, tras haber sufrido cierto retroceso con respecto al inicio del nuevo siglo. Aún es más, si el análisis se realiza en términos globales, como reflejan los gráficos 1 y 2, en 1995 el 20 por 100 del conjunto de las exportaciones de la región se dirigían a la misma, porcentaje que en 2006 había descendido al 17 por 100.

No obstante, un examen por países permite diferenciar varios patrones en lo que respecta al destino de las exportaciones: el comercio exterior de unas pocas economías volcado sobre el mercado regional; y la mayor parte de éstas, que muestra un fuerte predominio de otros destinos. Así, por ejemplo, en 2006 las exportaciones

\* Universidad Rey Juan Carlos.

Cuadro 1

## AMÉRICA LATINA Y CARIBE. COMERCIO INTRA-REGIONAL. PORCENTAJE EXPORTACIONES TOTALES

	Año	ALC	ALADI	Mercosur <sup>1</sup>	CAN <sup>2</sup>	MCCA <sup>3</sup>	CARICOM <sup>4</sup>	R. mundo
Argentina	1995	<b>47,2</b>	45,9	32,3	5,9	0,4	0,2	<b>52,8</b>
	2000	<b>48,1</b>	47,0	31,9	3,7	0,4	0,2	<b>51,9</b>
	2006	<b>41,5</b>	39,5	21,1	5,9	1,1	0,2	<b>58,5</b>
Bolivia	1995	<b>36,8</b>	35,7	14,7	18,8	0,0	0,7	<b>63,2</b>
	2000	<b>40,1</b>	44,2	21,5	15,5	0,0	0,1	<b>59,1</b>
	2006	<b>65,6</b>	64,4	47,7	14,6	0,0	0,0	<b>34,4</b>
Brasil	1995	<b>22,7</b>	21,4	13,2	4,5	0,5	0,4	<b>77,3</b>
	2000	<b>24,8</b>	23,2	14	3,8	0,5	0,5	<b>75,2</b>
	2006	<b>25,9</b>	22,6	10,1	6,4	0,8	1,7	<b>74,1</b>
Chile	1995	<b>19,4</b>	18,8	11,2	6,8	0,3	0,0	<b>80,6</b>
	2000	<b>21,9</b>	20,6	9,4	6,7	0,6	0,1	<b>78,1</b>
	2006	<b>16,8</b>	15,4	6,6	4,7	0,9	0,1	<b>83,2</b>
Colombia	1995	<b>27,8</b>	23,5	1,7	19,5	1,7	0,8	<b>72,2</b>
	2000	<b>28,9</b>	22,4	2,7	16,6	1,9	2,1	<b>71,1</b>
	2006	<b>34,4</b>	24,9	1,2	19,2	2,3	2	<b>65,6</b>
Costa Rica	1995	<b>21,0</b>	3,4	0,5	1,7	12,9	1,1	<b>79,0</b>
	2000	<b>19,0</b>	3,4	0,3	1,3	11,3	0,8	<b>81,0</b>
	2006	<b>18,5</b>	4,1	0,3	1,4	7,3	1,6	<b>81,5</b>
Cuba	2000	<b>10,5</b>		1,6	2,0	0,8	2,2	<b>89,5</b>
	2005	<b>26,1</b>		2,0	19,0	0,8	1,1	<b>73,9</b>
Ecuador	1995	<b>22,2</b>	17,5	3,5	8,2	0,8	0,1	<b>77,8</b>
	2000	<b>31,5</b>	21,9	2,4	13,7	3,3	0,1	<b>68,5</b>
	2006	<b>27,4</b>	21,8	0,6	16,4	2,7	0,1	<b>72,6</b>
El Salvador	1995	<b>47,5</b>	2,7	0,1	1,6	42,2	0,2	<b>52,5</b>
	2000	<b>61,1</b>	1,2	0,1	0,2	55,2	0,7	<b>38,9</b>
	2006	<b>52,2</b>	2,8	0,1	0,6	39,1	1,2	<b>47,8</b>
Guatemala	1995	<b>40,0</b>	7,2	0,1	3,8	29,2	0,8	<b>60,0</b>
	2000	<b>40,6</b>	5,9	0	1	30,2	1,5	<b>59,4</b>
	2006	<b>47,1</b>	7,6	0,2	1,8	33,1	1,9	<b>52,9</b>
Honduras	1995	<b>7,8</b>	1,6	0	0,5	5,6	0,9	<b>92,2</b>
	2000	<b>31,1</b>	0,7	0	0,3	27,5	2,4	<b>68,9</b>
	2006	<b>19,2</b>	5,2	0,1	0,3	10,5	2,1	<b>80,8</b>
Jamaica	1995	<b>6,3</b>	1,3	1,2	0,0	0,1	4,4	<b>93,7</b>
	2000	<b>5,8</b>	0,3	0,0	0,0	0,2	4,0	<b>94,2</b>
	2006	<b>4,0</b>	0,1	0,0	0,0	0,1	2,8	<b>96,0</b>
México	1995	<b>5,6</b>	3,6	1,5	1,4	0,9	0,2	<b>94,5</b>
	2000	<b>3,1</b>	1,6	0,6	0,8	0,8	0,1	<b>96,9</b>
	2006	<b>5,0</b>	3,2	0,9	1,2	1,1	0,1	<b>95,0</b>
Nicaragua	1995	<b>21,6</b>	3,5	0,1	1,4	16,3	0,2	<b>78,4</b>
	2000	<b>32,0</b>	3,8	0	0,1	26,1	0,3	<b>68,0</b>
	2006	<b>23,0</b>	7,3	0	0,9	12,2	1,4	<b>77,0</b>

<sup>1</sup> MERCOSUR incluye a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

<sup>2</sup> Comunidad Andina incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

<sup>3</sup> Mercado Común Centroamericano (MCCA) incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

<sup>4</sup> CARICOM incluye a Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago.

Se ha optado por incluir las exportaciones nacionales desagregadas por destino únicamente de Jamaica y de Trinidad y Tobago como representantes de la CARICOM, debido a la falta de datos en el resto de los casos.

Cuadro 1 (continuación)

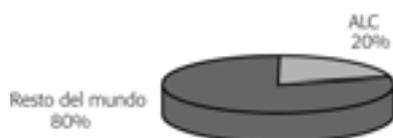
**AMÉRICA LATINA Y CARIBE. COMERCIO INTRA-REGIONAL. PORCENTAJE EXPORTACIONES TOTALES**

	Año	ALC	ALADI	Mercosur <sup>1</sup>	CAN <sup>2</sup>	MCCA <sup>3</sup>	CARICOM <sup>4</sup>	R. mundo
Panamá	1995	19,7	3,8	0,1	3,5	14,5	0,7	80,3
	2000	23,2	5,7	0,2	2,3	14,4	1,2	77,8
	2006	20,6	4,5	0,1	2,7	12,9	1,8	18,4
Paraguay	1995	65,1	64,9	57,5	3,9	0,1	0,1	34,9
	2000	74,5	74,3	63,5	5,1	0,1	0,0	25,5
	2006	59,3	59,1	48,1	3,8	0,1	0,0	40,7
Perú	1995	17,3	16,3	4,3	7,4	0,4	0,2	82,7
	2000	18,1	16,2	3,7	6,5	0,6	0,4	81,9
	2006	20,0	18,1	3,8	6	0,6	0,4	80,0
República Dominicana	1995	2,6	0,3	0,1	0,1	0,6	1,6	97,4
	2000	15,5	1,7	0,1	0,2	0,9	11,3	84,5
Trinidad y Tobago	1995	35,2	6,0	1,7	4,4	0,7	22,4	64,8
	2000	35,8	2,6	1,2	1,5	4,2	23,9	64,2
	2006	23,7	2,2	0,7	1,5	0,6	17,5	76,3
Uruguay	1995	53,3	53,0	47,1	3,2	0,2	0,0	46,7
	2000	54,2	52,8	44,5	2	0,3	0,5	45,8
	2006	37,1	34,6	23,8	3,2	0,1	1,1	62,9
Rep. Bol. de Venezuela	1995	28,0	22,1	9,1	9,9	2,0	3,2	72,0
	2000	19,5	13,5	4,2	5,1	2,4	2,6	80,5
	2006	8,5	6,0	1,4	2,3	1,2	1,2	91,5
Promedio	1995	28,6						71,4
	2000	32,2						67,8
	2006	28,9						71,1

Fuente: CEPAL.

Gráfico 1

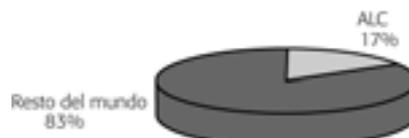
**DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES LATINOAMERICANAS Y CARIBEÑAS EN 1995**



Fuente: CEPAL.

Gráfico 2

**DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES LATINOAMERICANAS Y CARIBEÑAS EN 2006**



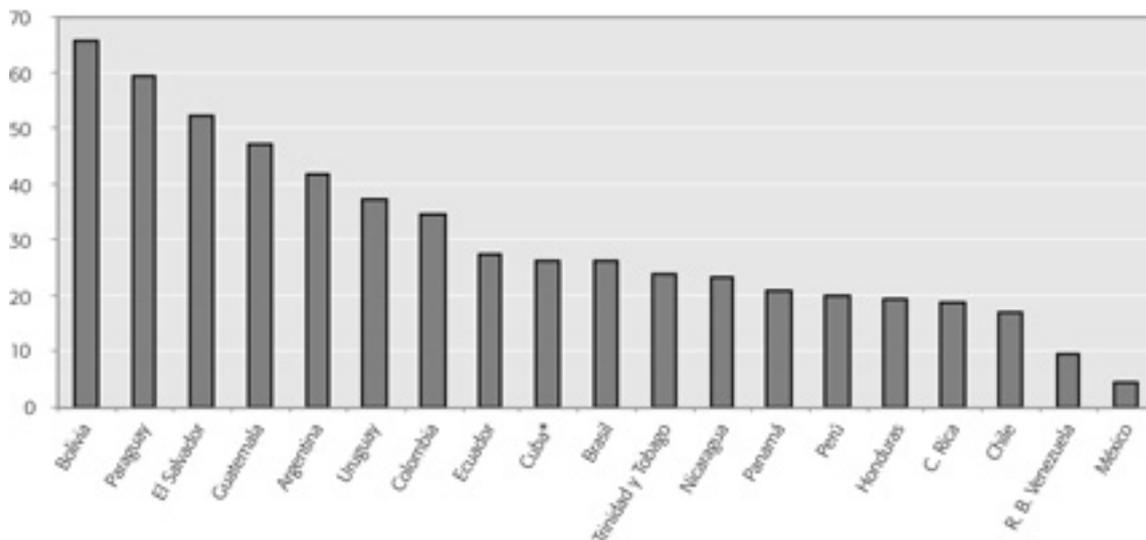
Fuente: CEPAL.

destinadas al mercado latinoamericano y caribeño representaban el 65,6 por 100 del total en Bolivia, o el 59,3 por 100 en Paraguay; frente al 5 por 100 de México y el 8,5 por 100 de Venezuela (gráfico 3). En cuanto al peso de las exportaciones nacionales sobre el total de la re-

gión, como cabría esperar, el tamaño desempeña un papel importante, sesgando el resultado, con lo que dos países, Brasil (con casi una tercera parte) y Argentina, son responsables de la mitad de las exportaciones intra-regionales.

Gráfico 3

PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES CON DESTINO LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE EN 2006

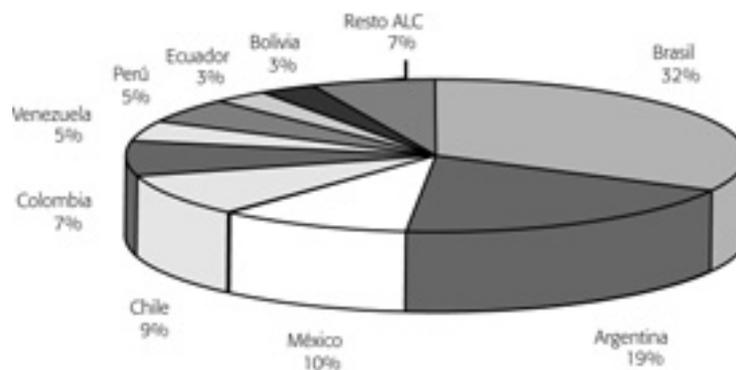


Fuente: CEPAL.

\* El porcentaje corresponde a 2005.

Gráfico 4

PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES INTRA-REGIONALES EN 2006



Fuente: CEPAL.

Tras lo visto, se puede afirmar que, salvo en el caso de un número reducido de países, Latinoamérica y el Caribe no ocupan una posición relevante en el comercio de los estados latinoamericanos, cuyas exportaciones se dirigen preferiblemente a otros mercados. De hecho, como refleja el cuadro 2, excluyendo a Argentina, Bolivia, Uruguay y Paraguay, cuyo socio principal se encuentra en la región (Brasil para los tres primeros y Uruguay para el último), el resto de países tienen su mercado más importante fuera, Estados

Unidos en concreto, a excepción de Cuba. También, con un peso específico a destacar como principales destinos, ocupan posiciones ventajosas varias de las grandes economías asiáticas, concretamente China y Japón, junto con España y algunos otros países europeos. Esta circunstancia que caracteriza al proceso de integración latinoamericano, contrasta con lo que ocurre en otras experiencias. El ejemplo más obvio es el de la UE, en donde más del 60 por 100 del comercio de los países miembros se genera dentro de

Cuadro 2

## PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LAS EXPORTACIONES, 2006

Origen	1º destino	por 100	2º destino	por 100	3º destino	por 100	4º destino	por 100	5º destino	por 100
<b>Argentina</b>	Brasil	17,3	Chile	9,4	EE.UU	8,7	China	7,5	España	4,1
<b>Bolivia</b>	Brasil	37,7	EE.UU	9,8	Argentina	9,3	Japón	8,9	Perú	5,9
<b>Brasil</b>	EE.UU	18,0	Argentina	8,5	China	6,1	P. Bajos	4,2		4,1
<b>Chile</b>	EE.UU	16,0	Japón	10,8	China	8,8	P. Bajos	6,8	Corea del sur	6,1
<b>Colombia</b>	EE.UU	40,8	Venezuela	11,1	Ecuador	5,1	España	3,0	Perú	2,8
<b>Costa Rica</b>	EE.UU	42,5	China	7,7	China, Hong Kong	7,2	P. Bajos	6,9	Panamá	3,5
<b>Cuba*</b>	P. Bajos	27,7	Canada	20,9	Venezuela	15,7	España	7,5	Rusia	5,2
<b>Ecuador</b>	EE.UU	53,6	Perú	8,2	Colombia	5,6	Chile	4,4	Italia	3,4
<b>El Salvador</b>	EE.UU	28,6	Guatemala	16,3	Honduras	11,7	Nicaragua	6,6	Costa Rica	4,5
<b>Guatemala</b>	EE.UU	31,4	El Salvador	15,3	Honduras	9,7	México	5,4	Nicaragua	4,4
<b>Honduras</b>	EE.UU	34,7	El Salvador	11,0	Alemania	9,6	Guatemala	7,7	Bélgica	7,4
<b>México</b>	EE.UU	84,9	Canada	2,1	España	1,3	Alemania	1,2	Colombia	0,9
<b>Nicaragua</b>	EE.UU	46,5	México	6,2	Canada	6,0	España	4,5	Honduras	4,4
<b>Panamá</b>	EE.UU	39,0	España	7,7	P. Bajos	6,3	Suecia	5,2	Costa Rica	5,2
<b>Paraguay</b>	Uruguay	22,0	Brasil	17,2	Rusia	11,9	Islas Caimán	9,5	Argentina	8,8
<b>Perú</b>	EE.UU	24,0	China	9,5	Suiza	7,1	Canada	6,8	Chile	6,0
<b>R. B. Venezuela</b>	EE.UU	43,0	Sin especificar	18,4	A. L. sin especificar	18,1	Asia sin especificar	5,0	Colombia	1,8
<b>R. Dominicana**</b>	EE.UU	40,2	Sin especificar	15,4	Haití	8,8	Bélgica	8,2	Corea del Sur	3,7
<b>Trinidad y Tobago</b>	EE.UU	58,1	Jamaica	5,8	España	5,3	Barbados	3,3	Francia	3,1
<b>Uruguay</b>	Brasil	14,7	EE.UU	13,6	Argentina	7,6	Rusia	5,7	Zonas Francas	4,5

Fuente: CEPAL.

\* Datos 2005.

\*\* Datos 2001.

la propia región, pero también otros como la ASEAN, con unas relaciones comerciales intra-regionales menos intensas, pero que aún así suponen un tercio del total.

Pese a esta baja cifra de comercio intra-regional en Latinoamérica, conviene recordar, como señalan Baumann *et al.* (2002), que los mercados regionales son un destino importante para las exportaciones con mayor valor añadido, lo que les otorga un protagonismo más allá de su participación porcentual, siendo éste el caso de la experiencia que nos ocupa, pues los países latinoamericanos tienen, por lo general, unas exportaciones muy concentradas en productos básicos y manufacturas tradicionales. Y

así se desprende del cuadro 3, que permite apreciar cómo, salvo excepciones como México, tres cuartas partes de las exportaciones que salen fuera de la región pertenecen a las categorías de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, frente a las que se quedan, con una composición algo más equilibrada por una mayor presencia de las manufacturas con cierto nivel de componente tecnológico.

Lo cierto es que, a pesar del panorama esbozado, en el ámbito latinoamericano han proliferado acuerdos de integración, si bien, con un grado de profundidad variable, orientados a intensificar las relaciones comerciales entre

Cuadro 3

## COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES REALIZADAS A AMÉRICA LATINA Y CARIBE Y AL RESTO DEL MUNDO EN 2006

Exportador	Destino	Productos Primarios	Manuf. basadas recursos naturales	Manuf. baja tecnología	Manuf. media tecnología	Manuf. alta tecnología	Otras transacc.	Total
Argentina	ALC	28,8	24,0	7,0	<b>34,6</b>	4,2	1,4	100
	Resto del mundo	<b>54,7</b>	25,9	4,9	8,9	1,1	4,5	100
Bolivia	ALC	<b>85,8</b>	9,2	1,8	1,4	1,7	0,1	100
	Resto del mundo	<b>58,6</b>	16,2	10,9	2,8	2,8	8,8	100
Brasil	ALC	12,1	17,0	11,6	46,9	12,3	0,2	100
	Resto del mundo	<b>37,2</b>	25,9	8,3	19,3	6,0	3,3	100
Chile	ALC	23,2	<b>53,9</b>	6,1	12,9	1,5	2,5	100
	Resto del mundo	40,7	<b>52,3</b>	0,5	3,2	0,1	3,2	100
Colombia	ALC	12,1	25,3	21,9	<b>31,3</b>	5,5	3,9	100
	Resto del mundo	<b>61,4</b>	15,3	6,6	10,5	1,0	5,2	100
Costa Rica	ALC	7,8	<b>28,3</b>	22,7	27,4	12,8	1,0	100
	Resto del mundo	30,3	8,7	8,3	16,0	<b>35,8</b>	0,9	100
Cuba*	ALC	7,5	13,7	20,0	17,0	<b>32,0</b>	9,8	100
	Resto del mundo	<b>63,6</b>	33,3	0,3	0,9	1,7	0,2	100
Ecuador	ALC	<b>49,4</b>	27,2	6,5	14,2	2,5	0,2	100
	Resto del mundo	<b>88,2</b>	9,5	0,6	1,0	0,2	0,4	100
El Salvador	ALC	5,1	29,0	<b>34,2</b>	21,4	7,9	2,5	100
	Resto del mundo	<b>32,3</b>	29,7	10,2	24,8	1,3	1,4	100
Guatemala	ALC	12,9	<b>31,7</b>	23,1	25,3	5,5	1,4	100
	Resto del mundo	<b>67,9</b>	21,7	6,2	3,6	0,6	0,1	100
Honduras	ALC	21,3	<b>40,1</b>	21,0	15,2	2,5	0,3	100
	Resto del mundo	<b>61,3</b>	10,5	4,7	19,2	0,6	3,6	100
México	ALC	9,4	11,4	10,2	<b>37,6</b>	30,3	1,1	100
	Resto del mundo	18,0	7,8	11,3	<b>36,6</b>	25,2	1,1	100
Nicaragua	ALC	46,3	34,3	7,5	8,0	2,9	0,6	100
	Resto del mundo	<b>70,9</b>	15,1	1,5	1,9	0,5	10,1	100
Panamá	ALC	<b>45,7</b>	19,7	14,3	10,8	7,6	2,2	100
	Resto del mundo	<b>79,3</b>	11,2	5,8	1,2	1,2	1,4	100
Paraguay	ALC	<b>66,0</b>	16,5	11,4	4,0	2,0	0,1	100
	Resto del mundo	<b>77,9</b>	13,8	7,0	0,6	0,8	0,0	100
Perú	ALC	36,6	<b>42,1</b>	13,3	6,2	0,6	1,2	100
	Resto del mundo	<b>41,5</b>	30,2	6,7	0,4	0,1	21,1	100
Trinidad y Tobago	ALC	11,5	<b>70,2</b>	8,9	8,1	0,8	0,5	100
	Resto del mundo	<b>61,5</b>	25,6	0,9	11,7	0,1	0,0	100
Uruguay	ALC	<b>30,7</b>	27,3	19,6	18,1	3,7	0,7	100
	Resto del mundo	<b>61,8</b>	16,9	17,4	1,2	0,5	2,2	100
Venezuela	ALC	6,8	29,2	26,0	<b>34,1</b>	3,1	0,7	100
	Resto del mundo	<b>93,3</b>	2,3	0,4	3,7	0,1	0,2	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CEPAL.

\*Los datos hacen referencia a 2005.

los países participantes, y que ponen de manifiesto la existencia de intereses diversos en los distintos grupos de pa-

íses que conforman dicha área geográfica. Algunos de estos acuerdos se revisan a continuación.

### 3. El Mercosur

El Mercosur nació en 1991 con la firma del Tratado de Asunción, que dio origen a la constitución de un Mercado Común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Aunque desde entonces el Mercosur ha avanzado notablemente y constituye el mayor proceso de integración en América Latina, como indica Vaillant (2007), aún quedan importantes obstáculos por superar: excepciones sectoriales, barreras no arancelarias, insuficiente desarrollo del arancel exterior común y ausencia de un código aduanero común, o el llamado síndrome del Mercosur, por el que se aprueban normas que luego no entran en vigor. Por otra parte, es necesario avanzar en la puesta en marcha de políticas que afectan al grado de efectividad de la integración, como son las de competencia, infraestructuras, transporte o energía, y en este sentido, el Mercosur ha participado ya en la firma de distintos acuerdos a través de los que se pretenden trabajar en esta dirección.

Pese a todas estas dificultades, la popularidad del proceso entre los agentes sociales ha ido en aumento y aunque la voluntad inicial fue política, en la actualidad existe una masa crítica de intereses que convierten el coste del “no Mercosur” en elevado (Baumann et al, 2002). De hecho, el establecimiento del Parlamento del Mercosur y la realización de la Cumbre Social en 2006 han significado

que el proyecto de integración haya ampliado sus vínculos con la sociedad civil (CEPAL, 2007).

En otro orden, cabe destacar que la adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur ha supuesto la primera ampliación del acuerdo. Tras establecerse tratados de libre comercio entre dos miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Estados Unidos, la República Bolivariana de Venezuela abandonó el esquema andino de integración y solicitó su adhesión al Mercosur, firmándose el Protocolo de Adhesión en julio de 2006. De acuerdo a dicho protocolo, Argentina y Brasil deben permitir la libre entrada en sus mercados de los productos venezolanos a partir del 1 de enero de 2010, mientras que Uruguay y Paraguay lo harán a partir de 2013. Por su parte, la República Bolivariana de Venezuela concederá libre acceso a los productos procedentes de todos los socios del Mercosur en 2012. Finalmente, se establece un plazo de cuatro años para la adopción del arancel exterior común. Asimismo, el 15 de diciembre de 2006, el Mercosur aprobó la solicitud de ingreso de Bolivia. Sin embargo, en lugar de formalizar dicha solicitud para convertirse en miembro de pleno derecho, Bolivia solicitó la constitución de un Grupo de Trabajo *ad hoc* para evaluar su adhesión plena. En la actualidad continúa siendo miembro asociado (junto a Chile, Colombia, Ecuador y Perú), aunque no se descarta que en el futuro acceda a la plena integración.

Cuadro 4

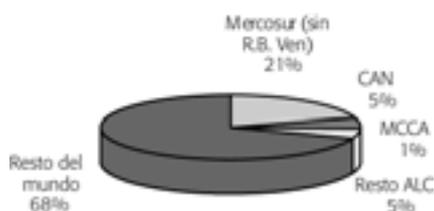
#### COMERCIO INTRA-REGIONAL EN EL MERCOSUR. PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur (sin R.B.Ven.)	R. B. Ven.
Argentina	1995		26,2	3,0	3,2	<b>32,4</b>	1,8
	2000		26,5	2,3	3,1	<b>31,9</b>	0,8
	2006		17,3	1,3	2,4	<b>21,1</b>	1,7
Brasil	1995	8,7		2,8	1,7	<b>13,2</b>	1,0
	2000	11,3		1,5	1,2	<b>14,0</b>	1,4
	2006	8,5		0,9	0,7	<b>10,1</b>	2,6
Paraguay	1995	9,1	44,7		3,7	<b>57,5</b>	2,3
	2000	10,7	38,6		14,1	<b>63,5</b>	1,1
	2006	8,8	17,2		22,0	<b>48,1</b>	0,5
Uruguay	1995	12,7	33,2		1,2	<b>47,1</b>	0,5
	2000	17,9	23,1		3,6	<b>44,6</b>	0,7
	2006	7,6	14,7		1,5	<b>23,8</b>	2,0
Rep. Bol. Venezuela	1995	0,2	8,9	0,0	0,1	<b>9,2</b>	
	2000	0,1	3,6	0,0	0,5	<b>4,2</b>	
	2006	0,6	0,8	0,0	0,0	<b>1,4</b>	

Fuente: CEPAL.

Gráfico 5

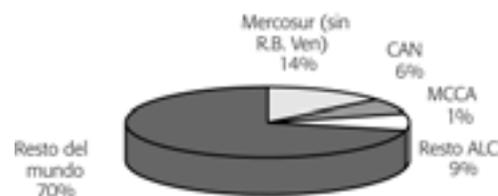
## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL MERCOSUR EN 1995



Fuente: CEPAL.

Gráfico 6

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL MERCOSUR EN 2006



Fuente: CEPAL.

Más allá de la integración formal, lo cierto es que desde el punto de vista del comercio, la integración no es excesivamente intensa entre los miembros del Mercosur, como se desprende de los datos recogidos en el cuadro 4. En promedio, las exportaciones de los países del Mercosur al resto de países miembros representaban en 1995 el 37,5 por 100 del total, que se recortaría hasta el 25,8 por 100 en 2006, mientras que para el conjunto del área, dichas cifras ascendían al 20,5 por 100 y 13,5 por 100, respectivamente (gráficos 5 y 6). En realidad, el impulso al comercio intra-regional fue muy elevado en los primeros años del Mercosur, pues entre 1990 y 1998 aumentó desde el 8,9 por 100 al 25 por 100, lo que refleja un dinamismo muy superior al mostrado por otros esquemas de integración en América Latina (Baumann *et al.*, 2002). Otra de las características de los intercambios durante ese periodo fue el peso relativamente importante en términos comparativos de las manufacturas (Porta, 2004). Sin embargo, posteriormente se ha acusado un descenso significativo y en ningún año del presente siglo ha vuelto a superar el 20 por 100. Por otro lado, cabe subrayar que existen importantes diferencias por países, pues para 2006, el peso del Mercosur en las exportaciones totales se sitúa entre el 10,1 por 100 de Brasil y el 48,1 por 100 de Paraguay. En el caso de la República Bolivariana de Venezuela, destaca la escasa importancia que tiene el Mercosur en su comercio exterior, apenas un 1,4 por 100 del total en 2006, alcanzando la participación de Venezuela en las ventas totales del Mercosur únicamente el 2,3 por 100.

En suma, la integración comercial real en el Mercosur es reducida en comparación con el nivel alcanzado por otros acuerdos de integración como la UE, aunque como señala Bouzas (2003), también es cierto que el comercio de bienes de mayor valor añadido es más intenso entre los socios del Mercosur que entre éste y el resto del mundo, en particular entre Argentina y Brasil. Ello es en parte con-

secuencia de que el Mercosur es un acuerdo tipo SUR-SUR, en el que aparece claramente lo que Venables (2003) denominó el fenómeno de ganadores y perdedores de este tipo de acuerdos. Así, según Vaillant (2007), el principal ganador sería Brasil, que concentra una buena parte de sus exportaciones al Mercosur en productos en los que no tiene ventajas comparativas globales, mientras que el fenómeno contrario sucede en Paraguay y Uruguay. De este modo, estos países sustituyen importaciones más eficientes del resto del mundo por productos más ineficientes de un socio regional. De hecho, ha sido tradicional la preocupación de estos dos países por sus resultados netos en el Mercosur y se han tomado determinadas medidas para compensar estas asimetrías, que vienen influyendo desde un principio en su evolución. No hay que pasar por alto el gran desequilibrio existente entre los distintos socios; baste decir que Paraguay y Uruguay tan sólo generan, respectivamente, un 1 por 100 y 2 por 100 de la producción del grupo.

Es el contexto descrito en el que a finales de 2004 se tomó la decisión de crear el Fondo para la Convergencia Estructural de Mercosur (FOCEM). Este fondo tiene como meta limar las asimetrías que han socavado la efectividad del proceso de integración y para ello, se prevé la financiación de proyectos que persigan una serie de objetivos concretos: la consecución de una mayor convergencia regional, el desarrollo de la competitividad, mejorar el grado de cohesión social, y fortalecer la estructura institucional del proceso de integración (Durán y Maldonado, 2005). Los recursos para llevar a cabo los proyectos proceden de las aportaciones realizadas por los propios socios, determinadas en función de su contribución al PIB subregional.

Respecto al comercio del Mercosur con el resto del área latinoamericana, en 2006 el peso de sus exportacio-

nes al área ascendía aproximadamente al 16 por 100 del total, de las cuales un 6 por 100 tenían como destino la Comunidad Andina. En este sentido, cabe subrayar que el Mercosur ha firmado, entre otros, acuerdos comunes preferenciales con Chile y Bolivia; acuerdos marco para desarrollar zonas de libre comercio con México y la CAN. Estos acuerdos han sido menos beneficiosos para los países pequeños del Mercosur, pues, por ejemplo, los acuerdos firmados con los países andinos incluían excepciones en el acceso a sus mercados, principalmente en los productos en que los socios de menor tamaño del Mercosur tienen sus ventajas comparativas. Por otro lado, también debe señalarse que el proceso que se está desarrollando en los últimos años con la firma de acuerdos comerciales entre Estados Unidos y países latinoamericanos, está generando un peligro de aislamiento del Mercosur, pues a raíz de éstos, sus productos entrarán en condiciones desfavorables, tanto en el mercado norteamericano como en el de muchos de sus socios comerciales. De hecho, este fenómeno, junto a las propias incertidumbres del Mercosur, ha precipitado que Uruguay haya iniciado un proceso de negociación bilateral con Estados Unidos (Vaillant, 2007).

#### 4. La Comunidad Andina de Naciones

En 1969 se firmó el Acuerdo de Cartagena por el que se creó el Grupo Andino, una iniciativa encaminada a lograr una mayor integración comercial entre sus socios fundadores, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, a los que se sumó Venezuela en 1973, y que posteriormente daría lugar a la Comunidad Andina de Naciones. El proceso de integración se estancó hasta 1993, cuando entró en funcionamiento la zona de libre comercio entre los países miembros (a excepción de Perú que no se unió plenamente hasta 2005), y que en 1995 se convertiría en una unión aduanera. Desde entonces se han registrado notables progresos en la liberalización del comercio de mercancías y servicios, en el libre movimiento de personas y en la dimensión social de la integración, así como en el desarrollo institucional (Pineda, 2005 y 2007; González, 2005).

No obstante, al igual que sucedía con el Mercosur, aún quedan importantes obstáculos por superar, como las excepciones sectoriales o el insuficiente desarrollo del arancel exterior común, que hacen que todavía la CAN se encuentre lejos de funcionar como una unión aduanera<sup>1</sup>.

En realidad, la CAN se halla en la actualidad en un momento de redefinición por diversos motivos (CEPAL, 2007). En primer lugar, el abandono del acuerdo por parte de la República Bolivariana de Venezuela para adherirse al Mercosur, así como la aproximación que también está realizando Bolivia a este grupo en los últimos años. En segundo lugar, la firma por parte de Colombia y Perú de acuerdos bilaterales con Estados Unidos. Por último, la invitación a Chile para que sea miembro asociado.

Al margen de la integración formal, al igual que ocurría con el Mercosur, desde el punto de vista del comercio, la integración no es excesivamente intensa entre los miembros de la CAN. Las exportaciones de los países andinos al resto de socios representaban en promedio en 2006, sólo el 9,5 por 100 del total. En ningún caso, además, estas exportaciones tienen un peso elevado, pues el máximo lo registra Ecuador, con un 13,9 por 100 (cuadro 5). No obstante, si se tienen en cuenta los flujos comerciales con Venezuela, a pesar de que a día de hoy ya no forme parte de la CAN, sería Colombia el país que ocuparía el primer lugar dada la importancia de la República Bolivariana como segundo destino de las exportaciones colombianas. En el otro extremo, se encuentran Perú, en el que las ventas a sus socios ni siquiera superan el 5 por 100, y Venezuela, cuyas exportaciones fueron descendiendo progresivamente del 10 por 100 a mediados de la década de los noventa, a algo más del 2 por 100 en 2006.

En realidad, lo que ha ocurrido en la CAN ha sido un aumento de la participación del comercio intra-regional durante los años noventa, para disminuir posteriormente, en cierta medida debido al abandono del esquema de integración por parte de Venezuela, aunque incluso incluyendo a este país, el peso del comercio intra-regional ha permanecido más o menos constante desde principios de siglo. Sin embargo, pese a la reducida importancia del comercio intra-regional, también debe subrayarse que su peso se eleva en el caso de las exportaciones industriales, pues, por ejemplo, el 40 por 100 de las exportaciones de manufacturas de Colombia y el 31 por 100 de las de Ecuador se dirigen a la subregión andina (Pineda, 2005). Es decir, del mismo modo que sucedía en el Mercosur y en el conjunto de América Latina, los socios andinos tienen gran importancia para las exportaciones de mayor valor añadido, de modo que han servido como plataforma de aprendizaje hacia mercados más grandes y exigentes, en especial para las pequeñas y medianas empresas (Pineda, 2005; Moncayo, 2003).

Por lo que respecta al comercio con los demás países latinoamericanos, en 2006, el 15 por 100 de las exportaciones andinas iban a dicha región, de las cuales algo más del 3,7 por 100 se dirigen al Mercosur. Cabe subrayar, en

<sup>1</sup> Véase Durán y Maldonado (2005) y Vaillant (2007).

Cuadro 5

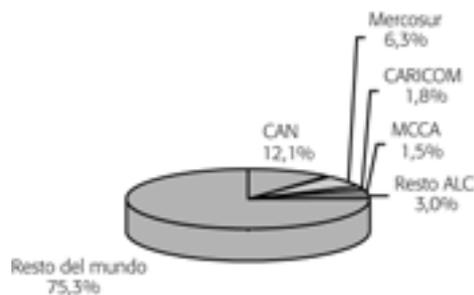
## COMERCIO INTRA-REGIONAL EN LA CAN. PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	CAN (sin R. B. V.)	R.B. Ven	CAN (con R. B. V.)
Bolivia	1995		5,5	0,6	12,2	<b>18,3</b>	0,5	<b>18,8</b>
	2000		13,3	0,4	4,2	<b>17,9</b>	3,5	<b>21,4</b>
	2006		3,7	0,3	5,9	<b>9,8</b>	4,8	<b>14,6</b>
Colombia	1995	0,2		4,2	5,6	<b>10,0</b>	9,5	<b>19,5</b>
	2000	0,3		3,5	2,8	<b>6,6</b>	9,9	<b>16,5</b>
	2006	0,2		6,3	3,4	<b>9,8</b>	9,9	<b>19,7</b>
Ecuador	1995	0,1	5,8		1,6	<b>7,4</b>	0,8	<b>8,2</b>
	2000	0,1	5,4		6,0	<b>11,5</b>	2,4	<b>13,9</b>
	2006	0,1	5,6		8,2	<b>13,9</b>	2,5	<b>16,4</b>
Perú	1995	1,4	2,2	0,9		<b>4,6</b>	3,0	<b>7,6</b>
	2000	1,4	2,1	1,4		<b>4,9</b>	1,6	<b>6,5</b>
	2006	0,8	2,2	1,4		<b>4,5</b>	1,8	<b>6,3</b>
Rep. Bol. de Venezuela	1995	0,0	7,5	1,1	1,3			<b>10,0</b>
	2000	0,0	2,8	0,6	1,7			<b>5,1</b>
	2006	0,0	1,1	0,4	0,8			<b>2,2</b>

Fuente: CEPAL.

Gráfico 7

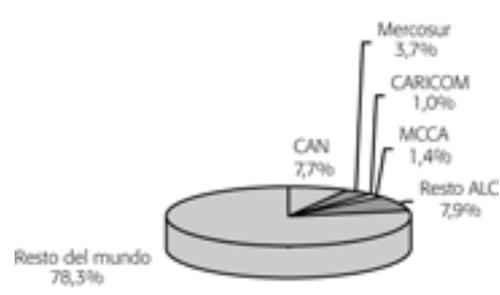
## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA CAN EN 1995



Fuente: CEPAL.

Gráfico 8

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA CAN EN 2006



Fuente: CEPAL.

este sentido, que la CAN ha firmado un acuerdo con el Mercosur para la creación de una zona de libre comercio y de asociación con Chile.

Finalmente, en lo que se refiere a terceros países, destaca la fuerte presencia de Estados Unidos en el comercio de los países andinos. En 2006 el 10 por 100 de las exportaciones bolivianas se dirigieron a ese país, mientras que dicha cifra aumenta hasta el 24 por 100 en el caso de Perú, 41 por 100 en Colombia y 54 por 100 en Ecuador.

De hecho, Estados Unidos es el principal socio comercial de todos los países de la CAN, excepto de Bolivia, para quien es su segundo mercado, tras Brasil. Dicho de otro modo, EE.UU. es un socio más relevante para todos ellos que la propia subregión. No es de extrañar, por tanto, el importante papel que los países andinos han otorgado a sus relaciones comerciales con Estados Unidos. Un elemento a destacar en estas relaciones ha sido la Ley Original de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y su ampliación en agosto de 2002 a la Ley de Promoción de Preferencias

Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA), que otorga acceso preferencial al mercado estadounidense a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y que posibilitó un fuerte crecimiento de las exportaciones andinas. Asimismo, en 2004 comenzaron las negociaciones de Tratados de Libre Comercio de Perú, Colombia y Ecuador con Estados Unidos. Los dos primeros se firmaron en 2006, mientras que Ecuador mantiene prorrogadas las negociaciones. Desde el origen de las negociaciones existió la preocupación de que la firma de dichos acuerdos erosionara la cohesión interna de la CAN y, de hecho, la conclusión de los mismos ha sido la razón esgrimida por la República Bolivariana de Venezuela para abandonar la CAN. En esta línea, un estudio elaborado por Durán *et al.* (2007) pone de manifiesto que los acuerdos con Estados Unidos dejan en una situación de vulnerabilidad a las exportaciones subregionales.

## 5. El Mercado Común Centroamericano

El Mercado Común Centroamericano (MCCA), al que pertenecen Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras y Nicaragua, nació con en el Tratado General de Integración Centroamericana de 1960. Posteriormente, en 1993, se firmó el Protocolo al Tratado de Integración Económica o

Protocolo de Guatemala. Su objetivo principal consistía en establecer la Unión Económica, que se alcanzaría de manera gradual, desarrollando la Unión Aduanera, perfeccionando el Arancel Exterior Común, facilitando la libre movilidad de factores productivos y, en última instancia, alcanzando la integración monetaria y financiera. Pese a lo ambicioso de sus objetivos, la realidad es que los resultados se han limitado básicamente al comercio intra-regional.

En fechas más recientes, un factor decisivo para el desarrollo del MCCA ha sido la firma del acuerdo de libre comercio entre sus miembros, Estados Unidos y la República Dominicana (CAFTA-RD). Dicho acuerdo ha dado lugar a una interacción estrecha entre la actividad derivada del mismo y los esfuerzos por desarrollar una unión aduanera en Centroamérica, pues ambos acuerdos generan sinergias para lograr una mayor agilidad y transparencia en el comercio regional y de Centroamérica con terceros países (CEPAL, 2007). En parte, las reglas comunes necesarias para ello se han elaborado en el seno de la propia región, mientras que otras lo han hecho a partir del CAFTA-RD, como las relativas a compras gubernamentales, inversiones, servicios o medio ambiente.

En lo referente al grado de integración comercial real de la región, las exportaciones de los países centroamericanos destinados al mercado subregional representaban en promedio, en 1995, el 28,8 por 100 del total y en 2006 el 33,1 por 100, siendo el peso total de las expor-

Cuadro 6

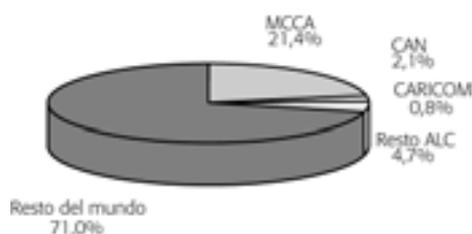
### COMERCIO INTRA-REGIONAL EN EL MCCA. PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA
Costa Rica	1995		3,4	4,3	2,0	3,2	12,9
	2000		2,5	3,5	2,1	3,3	11,3
	2006		1,6	1,9	1,4	2,3	7,3
El Salvador	1995	7,9		20,7	7,1	6,5	42,2
	2000	6,4		24,0	16,8	8,0	55,2
	2006	6,3		23,8	14,8	8,8	53,7
Guatemala	1995	5,2	13,7		6,3	3,6	29,2
	2000	4,7	12,6		8,6	4,2	30,2
	2006	3,8	15,3		9,7	4,4	33,1
Honduras	1995	1,2	2,8	1,3		4,3	5,6
	2000	1,0	12,8	8,4		1,3	27,5
	2006	0,9	4,2	3,0		2,3	10,5
Nicaragua	1995	3,4	8,1	2,0	2,7		16,3
	2000	6,0	11,3	3,1	5,8		26,1
	2006	3,2	3,0	1,6	4,4		12,2

Fuente: CEPAL.

Gráfico 9

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL MCCA EN 1995



Fuente: CEPAL.

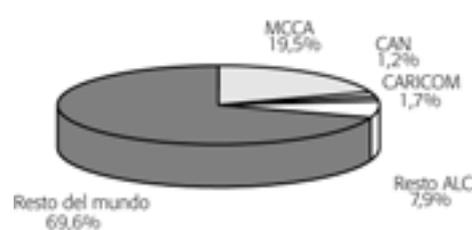
taciones intra-regionales el 21,4 por 100 y el 19,5 por 100, respectivamente (gráficos 9 y 10). Se trata, por tanto, de cifras superiores tanto a las del Mercosur como a las de la Comunidad Andina, aunque siguen hallándose muy lejos de las correspondientes a la Unión Europea. De nuevo, al igual que sucedía con dos acuerdos de integración vistos previamente, existe una alta variabilidad entre los diferentes países miembros. Así, mientras que en 2006, el peso de las exportaciones dirigidas al mercado centroamericano era del 7,3 por 100 para Costa Rica, dicha cifra se elevaba al 53,7 por 100 para El Salvador. Además, la evolución de los intercambios dentro del área sigue también un esquema similar, durante los años noventa la participación del comercio intra-regional se incrementó de forma notable, para después permanecer más o menos constante en el presente siglo, aunque con un repunte en 2006 y 2007, en parte gracias a los avances registrados en la eliminación de barreras al comercio (CEPAL, 2007).

En lo referente al comercio con los demás países latinoamericanos y caribeños, en 2006, sólo el 10,8 por 100 de las exportaciones centroamericanas iban a dicha región. En realidad, para todos los miembros del MCCA, el socio comercial más importante es Estados Unidos, que en promedio representaba en 2006 el 37 por 100 de las exportaciones totales de dichos países.

De hecho, Centroamérica ha tenido desde hace tiempo un acceso preferencial al mercado estadounidense. A la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y su sucesora, la Caribbean Basin Trade Preferences Act (CBTPA) de 2002, así como al Sistema Generalizado de Preferencias, le ha seguido, como se afirmaba anteriormente, la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en enero de 2004, que permite una mayor solidez institucional en cuanto a condiciones de acceso y regulación de los meca-

Gráfico 10

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL MCCA EN 2006



Fuente: CEPAL.

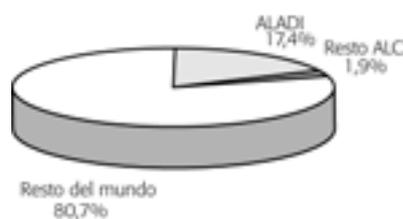
nismos de solución de diferencias (Agosín y Rodríguez, 2006). Al acuerdo también se sumó la República Dominicana, con lo que se denomina DR-CAFTA, en sus siglas inglesas, y se trata de un acuerdo de los llamados de última generación, que cubre aspectos relacionados con los servicios, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales o la inversión extranjera. Cabe subrayar que, junto a los potenciales beneficios del acuerdo, éste también ha suscitado temores en los países centroamericanos (CEPAL, 2007). Entre otros, las consecuencias fiscales de las desgravaciones arancelarias y la sustitución de comercio intra-regional por comercio con Estados Unidos. En este sentido, debe tenerse en cuenta que la mayoría de los productos exportados hacia los restantes países del MCCA tienen mayor valor agregado que aquellos que se dirigen a Estados Unidos, que son principalmente bienes de maquila, con escaso valor añadido local. Por último, también cabe subrayar que en 2000 el llamado Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) suscribió con México un Tratado de Libre Comercio, que entró en vigor en 2001.

## 6. Asociación Latinoamericana de Integración

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) está formada por los países del Mercosur (incluyendo la R. B. de Venezuela), de la Comunidad Andina, México, Chile y Cuba. Se creó por el Tratado de Montevideo de 1980 y es el acuerdo matriz en el que se enmarcan los acuerdos preferenciales de la región. Para Operti (2007), su actividad se centra, en definitiva, en conjugar tres elementos: profundizar en los acuerdos de libre comercio ya suscritos; promover negociaciones para suscribir este tipo de

Gráfico 11

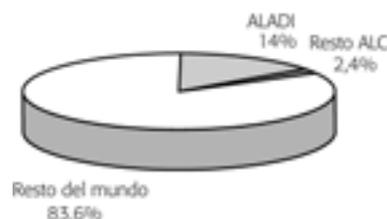
## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA ALADI EN 1995



Fuente: CEPAL.

Gráfico 12

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA ALADI EN 2006



Fuente: CEPAL.

acuerdos; y armonizar e incorporar la normativa necesaria para ello. De hecho, respecto a este último punto, el informe de 2007 de la Secretaría General de la ALADI señala que una de las grandes asignaturas pendientes en el proceso de integración regional es la existencia de diferentes normativas en los acuerdos suscritos.

En realidad, según afirma Vaillant (2007), la región constituye un ejemplo de lo que se conoce en la literatura como "spaghetti bowl", una excesiva superposición de acuerdos preferenciales de comercio cuya complejidad y heterogeneidad generan efectos perjudiciales. Para este autor, el camino recorrido por la ALADI muestra que, dejando atrás los ambiciosos objetivos originales, se ha centrado en una agenda reducida de temas, intentando alcanzar resultados concretos, a la vista de los condicionantes políticos existentes.

En cualquier caso, lo cierto es que la integración real de los miembros de la ALADI no es demasiado profunda. En 1995, sólo el 17,4 por 100 de sus exportaciones se dirigían a la región y en 2006 dicha cifra había descendido al 14 por 100, aunque supone el 26 por 100 y el 21,4 por 100, respectivamente, si se excluye a México.

## 7. La Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM)

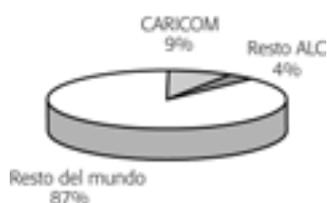
La firma del Tratado de Chaguaramas dio lugar a la creación de la Comunidad de Estados del Caribe, que comenzó a funcionar como tal el 1 de Agosto de 1973. En principio fue sólo suscrito por Barbados, Jamaica, Guayana, y Trinidad y Tobago, pero posteriormente se irían uniendo

el resto de territorios que la componen; en total, quince países (enumerados en el cuadro 1), a los que se unen cinco asociados<sup>2</sup>. La CARICOM no pasa de ser una unión aduanera imperfecta, en la que se integran algunos elementos propios de un mercado común. Se trata de un proceso marcado por unas características especiales que parten de las asimetrías existentes entre sus miembros, su insularidad y el pequeño tamaño de casi todos ellos. No obstante, el objetivo principal de la CARICOM está marcado por el perfeccionamiento y la puesta en marcha del Mercado y Economía Únicos del Caribe (MEUC). La finalidad de esta iniciativa es eliminar las limitaciones y restricciones al libre desplazamiento de mercancías, servicios y capital en todos los países de la Comunidad y la creación de un espacio económico común. En este marco se inscribe el acuerdo del Mercado Único, que, firmado inicialmente por seis países (Barbados, Belice, Guayana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago) empezó a funcionar en 2006, siguiendo el patrón de la Unión Europea. El componente de la Economía Única se espera se ponga en marcha en 2008, aunque no será hasta 2015 cuando se tiene prevista su total operatividad.

Dentro del conjunto de territorios que conforman la CARICOM, Trinidad y Tobago es la economía más sobresaliente. Este país, cuyo comercio se basa fundamentalmente en el gas natural y el petróleo, es responsable de más de tres cuartas partes de las exportaciones que se producen dentro del propio esquema de integración. En general, el comercio dentro de la subregión carece de importancia y en la mayor parte de sus miembros, a excepción de Trinidad y Tobago, Guayana, Surinam y Belice, gira en torno a las actividades de servicios.

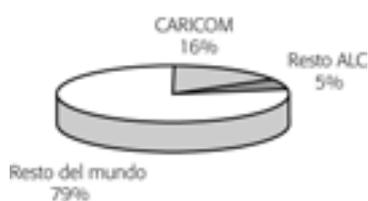
<sup>2</sup> Anguila, Bermuda, Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Islas Turcas y Caicos.

Gráfico 13

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA CARICOM EN 1995**

Fuente: CEPAL.

Gráfico 14

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA CARICOM EN 2006**

Fuente: CEPAL.

Los flujos comerciales de la CARICOM con el resto de América Latina y el Caribe son muy débiles, ya que en 2006 sólo el 5 por 100 de sus exportaciones se dirigían a este mercado. Mucho más intensas son las relaciones que se mantienen con EE.UU. y Europa.

## 8. La Comunidad Sudamericana de Naciones

Las Cumbres Sudamericanas se inician en 2000, celebrándose en Brasil la primera de las reuniones, que reúne al conjunto de países del subcontinente (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela). Los ejes centrales sobre los que se establecieron las futuras áreas de actuación fueron democracia, cuestión social, comercio, integración física, drogas ilícitas, tecnología e información. En dicha cumbre se crea el IIRSA, concebido como un marco de

coordinación regional de inversión en infraestructuras, con el objetivo de mejorar las conexiones entre los países sudamericanos. Posteriormente, en la Cumbre de Cuzco de 2004 se creó la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), iniciándose un nuevo proceso institucional en todo el subcontinente. En la Declaración de la Cumbre se afirma la voluntad de profundizar en el libre comercio entre el Mercosur, la Comunidad Andina y Chile, evolucionando posteriormente a etapas superiores de integración económica, social e institucional.

En 2006 tuvo lugar en Bolivia la segunda Cumbre de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones, ampliándose la agenda temática, con un énfasis especial en cuestiones relacionadas con las infraestructuras. Así, en 2007 se celebró en la República Bolivariana de Venezuela la primera Cumbre Energética Sudamericana, en la que se creó el Consejo Energético de Suramérica.

Sin embargo, pese a las declaraciones realizadas y la ambición de la agenda, lo cierto es que no tardaron en ponerse de manifiesto enfoques diferenciados sobre el proceso de integración, siendo los resultados concretos obtenidos hasta la fecha relativamente escasos (Vaillant, 2007). De hecho, la liberalización del comercio entre los miembros de la CASA se está produciendo con lentitud, pues, por ejemplo, no se espera que sea hasta 2018 cuando el comercio intra-regional libre de aranceles represente entre el 65 por 100 y el 95 por 100 del total (CSN, 2006). Además, para la creación efectiva de una zona de libre comercio sudamericana, será necesario lograr mayores avances en la eliminación de las barreras no arancelarias (CEPAL, 2007).

## 9. El Área de Libre Comercio de las Américas

La iniciativa de crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) nació en la primera Cumbre de las Américas celebrada en Miami en 1994. El objetivo original consistía en crear una zona de libre comercio en todo el continente (excepto Cuba). Posteriormente, en la Cumbre Extraordinaria de las Américas celebrada en Monterrey, se decidió llevar a cabo una versión menos ambiciosa para 2005, presidiendo el proceso de forma conjunta Brasil y Estados Unidos. Sin embargo, en la Cumbre de ese año, celebrada en Mar del Plata, se puso de manifiesto el fracaso del ALCA.

En realidad, según afirma Vaillant (2007), nunca funcionó adecuadamente el eje fundamental entre Brasil y

Estados Unidos, lo que condicionó el resultado del proceso<sup>3</sup>. La negociación entre EE.UU y Mercosur es compleja, pues de ella se derivan importantes ganancias y pérdidas. Mientras que los primeros demandan un mayor acceso en productos químicos, electrónica, alta tecnología, bienes de capital, servicios y compras gubernamentales, así como limitar el acceso al mercado del acero, papel y celulosa, maderas y muebles, textiles, azúcar y tabaco, la posición del MERCOSUR es exactamente la inversa. En el caso de los países andinos, la situación es distinta, pues desean mantener las condiciones preferenciales de acceso al mercado estadounidense (Vaillant, 2007).

## 10. Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

La Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) constituye una propuesta de integración promovida por la República Bolivariana de Venezuela como contrapartida al ALCA. Nació como un acuerdo entre este país y Cuba en 2004 para desarrollar espacios de integración. Posteriormente, en 2006 se firmó el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) y ese mismo año se sumó Bolivia a la iniciativa, a la que más tarde también se unirían Nicaragua y Dominica.

El objetivo del ALBA consiste en promover una integración en América Latina basada en los TCP. Éstos son acuerdos de cooperación en temas como energía, sanidad y cultura, cuyos principios generales son la complementariedad, solidaridad, cooperación y el respeto a la soberanía de los pueblos. Se crean, además, fondos para financiar proyectos productivos o de infraestructura.

Pese a todo, el grado de integración comercial real entre los participantes del ALBA es muy bajo. En 2006, las exportaciones de Bolivia al área representaron el 5 por 100 del total de sus ventas exteriores, de las que prácticamente todas se dirigieron a la República Bolivariana de Venezuela. En los casos de este país y Nicaragua, el peso de sus exportaciones al área se situó en el 0,17 por 100 y 0,29 por 100, respectivamente.

## 11. Conclusiones

A pesar de los numerosos acuerdos firmados y de la existencia de proyectos de gran arraigo, la integración real

entre los países de América Latina y el Caribe sigue siendo relativamente reducida. En 2006, el comercio intra-regional sólo fue capaz de absorber el 16 por 100 de las exportaciones totales, dado que la mayor parte de estos países tienen a sus principales socios comerciales en el exterior, con una marcada presencia de EE.UU. No obstante, existen varios factores que deben tenerse en cuenta a la hora de realizar un análisis más profundo y que contribuyen a matizar estos resultados. Por un lado, que pese a estas cifras, el comercio en productos de mayor valor añadido se realiza con mucha más intensidad dentro de la propia región, por lo que ésta puede desempeñar un papel importante como escenario de aprendizaje para aumentar la participación en mercados más desarrollados y lograr así un mayor grado de diversificación. Ello permitiría crear el caldo de cultivo adecuado para reforzar dinámicas innovadoras y estimular la adopción de nuevas tecnologías. Por otro, también conviene señalar que el perfil de los países latinoamericanos en cuanto a sus relaciones comerciales no es uniforme; en determinadas economías, como las de Bolivia, El Salvador o Paraguay, la relevancia del mercado latinoamericano es muy alta.

## Bibliografía

- AGOSÍN, M. R. y RODRÍGUEZ, E. (2006): "Libre comercio en América Central: ¿con quién y para qué? Las implicaciones del Cafta". *INTAL-ITD*, n° 37.
- BAUMANN, R.; BUSTILLO, I.; HEIRMAN, J.; MACARIO, C.; MÁTTAR, J.; y PÉREZ, E. (2002): "Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes", *SERIE Comercio Internacional*, n. 25. CEPAL.
- BOUZAS, R. (2003): "Mechanisms for Compensating the Asymmetrical Effects of Regional Integration And Globalization: Lessons From Latin America And The Caribbean The Case of Mercosur", Documento presentado en el seminario *Confronting the Challenges of Regional Development in Latin America and the Caribbean*, Milan, Italia, <http://www.iadb.org/sds/doc/SOCPonenciaBouzasENG.pdf>.
- CEPAL (2007): *Panorámica de la inserción internacional de América Latina y Caribe*, 2006.
- CSN (Comunidad Sudamericana de Naciones) (2006): "Convergencia de los acuerdos de integración económica en Sudamérica", [http://www.comunidadandina.org/csn/Documento\\_Convergencia.pdf](http://www.comunidadandina.org/csn/Documento_Convergencia.pdf).
- DURÁN, J. y MALDONADO, R. (2005): "América Latina y el Caribe: La Integración regional en la hora de las definiciones", *Serie Comercio Internacional*, No 62, CEPAL.
- DURÁN, J. E. y MASI, F. (2007): *Diagnóstico de las asimetrías en los procesos de integración de América del Sur*, CEPAL.
- DURÁN, J. E.; DE MIGUEL, C. J. y SCHUSCHNY, A. R. (2007): "Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿Cuánto se puede esperar de ellos?", *Serie Comercio Internacional*, 77, CEPAL.

<sup>3</sup> Véase Lorenzo y Vaillant (2005)

- GONZÁLEZ, F. (2005), "Logros y límites de la integración andina", Documento de discusión (DD/07/01), Lima, Centro de Investigación, Universidad del Pacífico.
- LORENZO, F. y VAILLANT, M. (2004): "Mercosur and the creation of the Free Trade Area of the Americas", Woodrow Wilson International Center for Scholars", Latin American Program.
- MONCAYO, E. (2003): *Geografía económica de la comunidad andina: las regiones activas en el mercado comunitario*, Informe final presentado a la Secretaría General de la Comunidad Andina [www.comunidadandina.org/public/libro32.pdf](http://www.comunidadandina.org/public/libro32.pdf)
- OPERTTI, D. (2007): "El Estado actual del proceso de integración en el marco de la ALADI", documento presentado en el marco del seminario "Diálogo Político de Alto Nivel: Redes de Acuerdos Comerciales Regionales de los Países en Desarrollo", UNCTAD, Ginebra, marzo.
- PINEDA, S. (2005): "Treinta y cinco años de integración andina: un balance de los cambios estructurales", en J. L. Machinea y A. Uthoff (compiladores): *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- PORTA, F. (2004): "Una nueva racionalidad: la importancia de la coordinación macroeconómica". En *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos*. CEPAL.
- VAILLANT, M. (2007): "Convergencias y divergencias en la integración sudamericana". *Serie Comercio Internacional*, 83. CEPAL.
- VENABLES, A.J. (2003): "Winners and losers from regional integration agreements", *Economic Journal*, 113, 747-761.