PN-ABV-842

Estudio sobre la estrategia de Integración Económica de la República Dominicana

Bernardo Vega **Carlos Despradel**

Santo Domingo, Rep. Dominicana
Marzo 1994

Estudio sobre la estrategia de Integración Económica de la República Dominicana

PREFACIO

La economía mundial ha experimentado una profunda transformación en los últimos años. Se ha ido perdiendo el concepto de las fronteras nacionales, frente al paso firme del libre comercio y la competencia. En este contexto, la República Dominicana ha iniciado un proceso gradual de reformas económicas, con miras a insertarse en la economía mundial, como único medio para poder lograr un mayor bienestar de su población.

Frente a esta situación, el Consejo Nacional de Hombres de Empresas, solicitó la realización de este estudio, con el deseo de tener una evaluación independiente sobre las distintas alternativas de integración económica que se le presentan a la República Dominicana, a fin de poder fijar una posición frente a tan importante tema nacional.

El financiamiento provino de una donación de la AID, administrada por Stanford Research International (SRI), dentro del proyecto de Prácticas y Políticas Económicas, así como de aportes del propio Consejo Nacional de Hombres de Empresas y de la Cámara Americana de Comercio. Sin embargo, los conceptos y recomendaciones incluidos en esta obra, sólo responden a las convicciones profesionales de los autores.

Para su realización, la empresa de consultoría económica DASA que dirige el economista Carlos Despradel, sub-contrató a FEDEPRICAP de Centroamérica, para la obtención de algunos datos relativos a esa región. Igualmente la Fundación Cultural Dominicana que preside el Lic. Bernardo Vega sub-contrató al Dr. Miguel Ceara Hatton y su empresa consultora CIECA, con el propósito de obtener informaciones y datos estadísticos relativos a los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Durante el transcurso de la elaboración del estudio, sus dos autores viajaron a cinco países de Centroamérica, incluyendo Panamá, varios países del CARICOM, así como los Estados Unidos y México, con el propósito de entrevistar a diferentes personalidades y obtener datos.

Los autores desean expresar su agradecimiento al Consejo Nacional de Hombres de Empresas por haberlos honrado escogiéndolos para efectuar tan importante estudio. Igualmente desean resaltar el apoyo que recibieron de los ejecutivos del SRI durante la elaboración del mismo. También es su deber

mencionar la cooperación de todas aquellas personas que aceptaron ser entrevistadas durante sus visitas a una docena de países. Sus nombres aparecen en un anexo de este trabajo.

Es el sincero deseo de los autores, que las ideas y conceptos vertidos en esta obra contribuyan a estimular la discusión, a nivel nacional, de tan importante tema y que una vez acordada la estrategia que más le conviene al país, nos lancemos a ella con la firme determinación que caracteriza a los triunfadores.

Bernardo Vega **Carlos Despradel**

Santo Domingo, D. N.
Marzo de 1994

Indice

CAPITULO I

Los beneficios que se derivan de la Integración Económica *1*

Aspectos conceptuales 1

Las distintas etapas de la Integración Económica 1

Teoría económica de la Integración 2

Creación y desviación de Comercio *2*

La Teoría del "Segundo Mejor" *2*

Políticas monetarias y cambiarias 4

La integración y el nuevo orden económico 4

La polarización de los beneficios de la integración 6

Los movimientos integracionistas a nivel mundial 6

Las tendencias actuales en nuestro hemisferio 7

El costo económico para los pocos países que todavía se mantienen aislados 8

La economía dominicana y la estructura de su comercio exterior 8

Antecedentes sobre la política de integración económica de la República Dominicana 12

Los esfuerzos integracionistas con Haití y Puerto Rico *12*

La admisión a Lomé *13*

La solicitud dominicana de participar en CARICOM *14*

El reporte de la West Indies Commission 14

El impacto de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe 15

Las negociaciones preliminares con Centroamérica 15

La actitud oficial frente al ALCAN y la Iniciativa para las Americas del Presidente Bush. Los acuerdos marcos 16

Las reformas económicas internas y su vinculacion con la integración económica 17

Las posibles opciones de integración que se le presentan a la República Dominicana 18

Anexos Capítulo I 19

CAPITULO II

El Mercado Común Centroamericano *25*

Los aspectos básicos 25

Evolución de los esfuerzos de integración económica centroamericana 26

Aspectos básicos del esquema actual de integración económica 28

Restricciones al Libre Comercio *29*

El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) *29*

El Grupo CA-4 ..... *31*

La situación de Costa Rica *31*

El caso de Panamá *32*

Restricciones a las importaciones de Panamá *34*

Los aspectos no comerciales de la integración 36

El comercio exterior de Centroamérica 37

El resultado comercial *37*

Las exportaciones *38*

Las exportaciones de Costa Rica *39*

Las exportaciones de Guatemala *41*

Las exportaciones de El Salvador *43*

Las exportaciones de Honduras *44*

Las exportaciones de Nicaragua *45*

Las importaciones *46*

El comercio intrarregional 49
Principales regulaciones al comercio intrarregional 53
Las Reglas de Origen *54*
Las prácticas de comercio desleal *55*
Cláusulas de salvaguardia *56*
Las comunicaciones regionales 56
La estructura productiva de los países centroamericanos 58
El sector agropecuario *59*
La manufactura y los costos *66*
Los costos industriales *69*
El régimen monetario y cambiario 70
Política monetaria *70*
La situación cambiaria *70*
Las restricciones cambiarias *71*
El régimen fiscal 73
La estructura de los ingresos tributarios *74*
Los impuestos a la importación *74*
Los impuestos al consumo interno *76*
El Impuesto Sobre la Renta *76*
Las leyes de incentivo a la producción y a las exportaciones 76
Régimen de contratos *78*
Importación temporal *79*
La actitud centroamericana con relación a terceros países.
Aspectos legales para la incorporación de nuevos miembros 80
La actitud centroamericana frente a México 81
Las relaciones de Centroamérica con Venezuela y Colombia 84
La actitud centroamericana frente al ALCAN 86
La actitud de Centroamérica hacia un acercamiento con CARICOM 87
Anexos Capítulo II 89

CAPITULO III
La República Dominicana en el esquema de Integración Económica Centroamericana 95
El intercambio comercial entre la República Dominicana y Centroamérica 95
Principales productos que la República Dominicana exporta a Centroamérica *96*
Principales productos que la República Dominicana importa de Centroamérica *96*
Tamaño relativo del mercado centroamericano 103
El potencial comercial entre la República Dominicana y Centroamérica 103
El Sector Agropecuario *103*
Comparación de los costos en el sector industrial 105
Comparación de los niveles arancelarios 108
El transporte internacional de ambas partes 109
Comparación de los regímenes fiscales 110
Las leyes de incentivo 111
Comparación del régimen monetario y cambiario 112
Principales productos centroamericanos con potencial de exportación a la República Dominicana 113
Principales productos dominicanos con potencial de exportación a los países centroamericanos 114
Principales aspectos económicos no relacionados directamente con el intercambio comercial 116
Principales factores que podrían obstaculizar la participación de República Dominicana en el esquema de integración centroamericano 117
Alternativas de membresía de la República Dominicana en un esquema de integración centroamericano 118
La actitud centroamericana hacia la República Dominicana 120
Anexos Capítulo III: Sistema arancelario de Centroamérica y de la República Dominicana 125

CAPITULO IV
CARICOM 143
Los aspectos básicos de CARICOM y su evolución a través del tiempo 143
Los primeros esfuerzos de integración *143*
La Comunidad del Caribe (CARICOM) *145*
Los Organismos de la Comunidad *145*
El Mercado Común del Caribe 146
Protocolo del mercadeo agrícola, el esquema de mercadeo garantizado y el acuerdo de grasas y aceites 147

Las islas del Caribe Oriental 148
La población, el ingreso per cápita y otros indicadores de los países que integran CARICOM 148
Comportamiento y estructura del comercio regional 151
Las exportaciones totales *152*
Las exportaciones por destino *153*
Las exportaciones extrarregionales *153*
El comercio dentro de CARICOM *156*
Una síntesis del comercio exterior de CARICOM *160*
El comercio por productos al mundo entero de los países de CARICOM 160
Comercio, por producto, dentro de CARICOM *160*
Las principales exportaciones de Trinidad y Tobago al mundo *160*
Las exportaciones a CARICOM de Trinidad y Tobago *162*
Las principales exportaciones de Jamaica al mundo *162*
Las principales exportaciones de Jamaica a CARICOM *162*
Las exportaciones de Barbados al mundo *162*
Las principales exportaciones de Barbados a CARICOM *162*
Las principales exportaciones de Guyana al mundo *162*
Las principales exportaciones de Guyana a CARICOM *162*
Las principales exportaciones de San Vicente y las Grenadinas al mundo *163*
Las exportaciones desde San Vicente y las Grenadinas a CARICOM *163*
Las principales exportaciones de Santa Lucía al mundo *163*
Las principales exportaciones de Santa Lucía a CARICOM *163*
Las principales exportaciones de Dominica al mundo *163*
Las principales exportaciones de Dominica a CARICOM *163*
Otro países *163*
Principales limitaciones al Libre Comercio 163
El régimen fiscal y las leyes de incentivos, protección y *"drawback"* 164
El tratamiento a las inversiones extranjeras regionales y extrarregionales 165
Estructura productiva de los países de CARICOM en 1990 165
Azúcar 166
El régimen fiscal 166
El Arancel Común Externo *166*
Los Impuestos al Valor Agregado (IVA) y al Consumo 171
Otros impuestos indirectos para items específicos *172*
Sobretasas aduaneras *173*
Exoneraciones *173*
Gasto social 173
El reporte de la West Indies Commission y la Asociacion de Estados del Caribe 174
El Acuerdo de Libre Comercio con Venezuela 182
La actitud de CARICOM hacia el ALCAN 182
La actitud de la CEE y de los Estados Unidos hacia CARICOM 182

CAPITULO V
La República Dominicana y CARICOM ***185***
El intercambio comercial de la República Dominicana con CARICOM en la actualidad 185
Los principales productos que exportamos a CARICOM *185*
Los principales productos de importación desde CARICOM *186*
El potencial comercial entre la República Dominicana y CARICOM. Los elementos condicionantes del potencial comercial. El sector agrícola 187
El sector industrial. Las reglas de origen 188
Costos industriales 188
Evaluación del tamaño relativo de los mercados 188
Comparación de los niveles arancelarios 189
El transporte internacional entre ambas partes 189
El régimen monetario y cambiario 190
Principales productos industriales con potencial de exportación a CARICOM 191
Principales productos industriales producidos en CARICOM con potencial de exportación hacia la República Dominicana. 192
Formas de participar en el Libre Comercio con CARICOM 192
La República Dominicana dentro de la AEC *192*
Acuerdos de Libre Comercio con países miembros de la AEC *193*
Un Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM *194*
Anexos Capítulo V 197

CAPITULO VI
La República Dominicana y Haití *201*
Estructura de la economía haitiana 201
El comercio exterior de Haití 203
Las principales limitaciones al Libre Comercio 203
Las finanzas públicas 204
El régimen monetario y cambiario 204
El tratamiento a la inversión privada nacional y extranjera 204
Los movimientos migratorios 204
Actitudes de Haití hacia la integración 205
Actitud haitiana frente a la República Dominicana 205
Anexos Capítulo VI 207

CAPITULO VII
Un Acuerdo Comercial con Haití *213*
El intercambio comercial entre los dos países 213
Exportaciones haitianas hacia la República Dominicana 214
El potencial comercial entre la República Dominicana y Haití. Los elementos condicionantes del potencial comercial 215
Las restricciones no arancelarias 216
Eliminación de las restricciones no arancelarias 218
Principales productos dominicanos con potencial de exportación a Haití 220
Agropecuarios *220*
Productos industriales *220*
Servicios 221
Aspectos monetarios 222
Principales productos haitianos con potencial de exportación hacia la República Dominicana 222
Aspectos económicos no relacionados con el intercambio comercial 223
La movilidad de la mano de obra indocumentada *223*
El desarrollo de la infraestructura común y los organismos internacionales de financiamiento 225
La actitud de la Comunidad Economica Europea (CEE) hacia una mayor cooperación económica en la isla 226
Actitud de los Estados Unidos hacia una mayor cooperación económica en la isla 227
Distintos grados de acercamiento comercial con Haití 228
La adopción de un Arancel Común Externo *229*
Aspectos políticos vinculados a la participación de la República Dominicana en un acuerdo comercial con Haití 230
Anexos Capítulo VII 231

CAPITULO VIII
El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte *239*
Las relaciones comerciales dominicanas con los países del ALCAN 239
Importancia de estas relaciones *239*
El mercado de los Estados Unidos de América 239
Las Exportaciones Dominicanas hacia Los Estados Unidos *239*
Las Importaciones Procedentes de Los Estados Unidos *243*
El mercado de México 244
Las relaciones comerciales de México con la República Dominicana 245
El mercado canadiense 247
Nuestras relaciones comerciales con Canada 248
El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte 250
Objetivos *250*
Polarización, Menor Desarrollo Relativo y la no Reciprocidad *250*
Migración *250*
Ausencia de Etapas Ulteriores de Integración *251*
Importancia del ALCAN para la República Dominicana 251
Ventajas del ALCAN *251*
Sectores Beneficiados y Perjudicados *253*
Aspectos más relevantes del ALCAN 254
Las reglas de origen *254*
Comercio de bienes *254*
Drawbacks *254*
Textiles y prendas de vestir *255*
Agricultura *255*

Otros aspectos del ALCAN 256
Participación del sector privado mexicano en las negociaciones del ALCAN 257
Las vías para la República Dominicana participar en el ALCAN 260
Socios Originales Vs. Socios Posteriores *260*
Los criterios norteamericanos sobre cuáles países deben ser los próximos a ser invitados a participar en el ALCAN 260
Los Problemas de todo Convoy *262*
Cómo puede la República Dominicana ingresar al ALCAN 262
1) Tratar de ingresar sola *263*
2) Negociar junto con los países centroamericanos *263*
3) Negociar junto con los países de CARICOM *265*
4) Negociar junto a Cuba *265*
5) Participación conjunta de los países que actualmente se benefician de la ICC, es decir los centroamericanos, los de CARICOM y Haití. *266*
El concepto de la paridad 266

CAPITULO IX
Conclusiones y Recomendaciones ***269***
Introducción 269
El concepto de la participación simultánea y no excluyente 270
En cuanto al Mercado Común Centroamericano: *271*
En lo referente a CARICOM y la AEC: *271*
En lo que concierne a nuestra política comercial con Haití: *271*
Las Relaciones con el G-3. ..... *272*
El impacto de una Cuba democrática *273*
Medidas a tomar como condición para participar en acuerdos de libre comercio con CARICOM, el MCCA, Haití, Cuba, México, Venezuela y Colombia 273
La necesidad de poseer competitividad internacional 279
Medidas a tomar como condición para participar en el ALCAN 280
La reforma tributaria y el ALCAN 281
Nuevos Temas en el ALCAN *282*
El dilema sobre las ventajas y desventajas de la apertura unilateral 283
El camino dominicano al ALCAN 283
El interludio de la paridad 283
El papel del sector privado dominicano frente a la integración 285
La actitud del sector privado en el MCCA, en México y en CARICOM *285*
Comisión de trabajo para los acuerdos multilaterales, o bilaterales, la paridad y el ALCAN 286

Entrevistas en Centroamérica, Estados Unidos, México y CARICOM ***289***
Personas entrevistadas en Centroamérica 289
Personas entrevistadas en los Estados Unidos 293
Personas entrevistadas en México 294
Personas entrevistadas en CARICOM 294

Bibliografía ***297***
I—República Dominicana 297
II—Haití 299
III—CARICOM 299
IV—Centroamérica 306
V—ALCAN 318
VI—Otros 320

CAPITULO I

Los beneficios que se derivan de la Integración Económica

ASPECTOS CONCEPTUALES

Con buena razón el economista europeo François Perroux hace más de treinta años dijo: "En la jerarquía de las expresiones oscuras y carentes de belleza, que en las discusiones sobre economía son un obstáculo para nuestra lengua, el término *'integración'* ocupa un buen lugar".

En efecto, existe mucha confusión sobre este concepto, por lo que bien vale la pena iniciar este estudio aclarando algunos aspectos conceptuales.

LAS DISTINTAS ETAPAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA

Según la versión más socorrida y tradicional, las diferentes formas y etapas bajo las cuales puede operar un proceso de integración económica son las siguientes:

1. TRATADO O ZONA DE LIBRE COMERCIO (TLC). Este concepto está representado por una zona compuesta por dos o más países que acuerdan disminuir los impuestos de importación para mercancías procedentes del otro país o países, miembro de la zona, hasta que, eventualmente, llega un momento en el cual todos los productos, tanto agrícolas como industriales, producidos en cada uno de los países de la zona, pueden transitar libre de impuestos de importación, y de otras restricciones no tarifarias (cuotas, etc.) dentro de la misma. Sin embargo ese libre comercio tan sólo se da para productos que cumplen con una definición de origen, definición usualmente ligada a un concepto de que, en el caso de productos industriales, éstos han sufrido suficiente transformación y han obtenido suficiente valor agregado dentro de la región. En esta etapa cada país mantiene su propio arancel frente al resto del mundo y los productos procedentes de terceros países no están sujetos al libre comercio dentro de la región. Un ejemplo muy reciente de tratado de libre comercio es el ALCAN (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte) entre Canadá, los Estados Unidos y México.

2. UNIÓN ADUANERA. Conceptualmente es lo mismo que un tratado o zona de libre comercio, pero con la característica adicional de que todos los países de la región adoptan un mismo arancel común externo, frente a productos de terceros países, con lo que toda mercancía que proceda de fuera de la región paga el mismo tipo de impuestos, no importa por cuál de los países de la zona entró a la misma. Esto significa que, una vez un producto de terceros países entra a la región, está sujeto al libre comercio dentro de ella, por lo que desaparecen las aduanas entre los países de la región, y tan sólo se mantienen, en forma unificada, frente a terceros países. Ejemplo de una unión aduanera ha sido el proceso alcanzado hasta la fecha dentro de la integración centroamericano.

3. MERCADO COMÚN. Implica una unión aduanera, dentro de la cual existe además la movilidad de los factores de producción, en el sentido de que se permite el libre tránsito para todos los habitantes de la zona, por lo que los obreros pueden ir a trabajar a cualquiera de los países miembros, sin mayores limitaciones. Esto promueve, entre otras cosas, una uniformación de los niveles de salarios y una política laboral y de seguridad social común a todo el mercado. Asimismo el capital tiene completa movilidad dentro de la zona, lo que implica una política de inversión privada que tiende a ser común para todos los miembros, así como una tendencia hacia un tratamiento impositivo al capital nacional y extranjero igual por parte de todos los gobiernos dentro del esquema de integración. El protocolo de Guatemala firmado en octubre de 1993, coloca al Mercado Común Centroamericano en esa dirección, aunque Costa Rica ha anunciado que por el momento ha decidido no participar en estas etapas ulteriores de integración económica.

4. UNIÓN ECONÓMICA. Esta es una etapa más avanzada que un mercado común, pues combina la suspensión a las restricciones a los movimientos de las mercancías y a los factores de producción, con un mayor grado de armonización de las políticas económicas, monetarias, fiscales y sociales. En esa etapa podría existir hasta un sistema monetario único y un sistema de planificación económica regional, en vez de nacional. La Comunidad Económica Europea, después de la recién puesta en vigencia del Tratado de Maastrich, es una unión económica, aunque todavía no existe un sistema monetario único.

Es importante resaltar que no es necesario que los esquemas de integración pasen por cada una de estas diferentes etapas. En el caso de ALCAN, por ejemplo, ese tratado no habla de ir más allá de la primera etapa de un tratado de libre comercio.

TEORIA ECONOMICA DE LA INTEGRACION

La teoría económica que justifica la integración, se fundamenta en la teoría del comercio internacional.

Creación y desviación de Comercio

Autores como Jacob Viner, enfatizaron, en su momento, efectos positivos y negativos de la integración, en la medida en que ésta crea o desvía el comercio. Se *crea* comercio, cuando, al amparo de un acuerdo de libre comercio, un país realiza una nueva importación de un producto, procedente de otro país dentro del mismo esquema. De esta forma lo que antes lo producía localmente, ahora le sale más económico importarlo, pues el otro país lo produce más eficientemente, dando por resultado la creación de un comercio que beneficia a los consumidores de ambos países. Por otra parte, surge una *desviación* del comercio, cuando un país que antes importaba un producto procedente de otro país, fuera del esquema de integración, ahora lo hace de un país dentro del mismo, porque no paga impuestos de importación cuando viene de ese origen. En este caso, aún cuando el tercer país lo produzca más barato, el comercio se desvía desde ese origen inicial porque resulta más caro al tener que pagar impuestos. El resultado final es que los consumidores del primer país pueden terminar pagando más caro por el producto que si lo trajesen de fuera de la región, por lo que se dice que desviación del comercio es perjudical.

En términos generales, bajo un esquema de libre comercio, el consumidor sale ganando si la *creación* de comercio es superior a la *desviación*, como resultado del ingreso a un esquema de integración, por lo que un esquema de este tipo resulta conveniente.

La Teoría del "Segundo Mejor"

De acuerdo a la teoría del comercio internacional, todo lo relativo a la integración cae dentro de los postulados de la sub-optimización, o la teoría del "segundo mejor", en el sentido de que ante la ausencia

del libre comercio a nivel mundial (la situación óptima), la segunda mejor opción es el libre comercio entre bloques de países. Al no cumplirse la condición de lo optimo, un aparente acercamiento a éste, es decir que se cumplan algo más sus condiciones, resulta ser beneficioso desde el punto de vista teórico.

La teoría también expresa que la producción es más eficiente y el consumidor se beneficia más, mientras más grande sea el mercado donde opera el libre comercio. Esto así por las economías de escala, las economías externas, la más eficiente asignación de los factores de la producción, la reducción en la compartimentalización, y la minimización de las distorsiones. Al tenerse acceso a mercados más grandes, el aprovechamiento de las economías de escala aumenta la productividad. Los canales de comercialización también resultan más eficientes, dado un mayor volumen.

Bajo un esquema de integración los países miembros reciben acceso preferencial a los mercados de los otros socios, a expensas de quienes no son miembros. Ese esquema tiene beneficios y costos, tanto estáticos como dinámicos. Los beneficios se dan con la citada creación de comercio, mientras que los costos con la antes referida desviación.

Mientras más bajo sea el arancel común externo (ACE) de un esquema integracionista, es decir, el arancel frente a terceros países, menos desviación del comercio resultaría y los beneficios tienden a ser mayores, porque las oportunidades de creación de comercio exceden las desviaciones. Además, cualquier esquema de integración provee a sus miembros de un mayor peso en el intercambio mundial, tal vez pudiendo ellos reducir, de esa manera, los precios de los bienes y servicios que producen.

La ampliación del mercado resultante de un esquema de integración y de la mayor competencia que esto crea, puede ofrecer fuertes incentivos a favor de la inversión, la modernización del aparato productivo y las innovaciones tecnológicas, resultando todo esto en un mayor crecimiento que bajo un esquema de aislamiento.

Existen factores que determinan las probabilidades de que exista más creación de comercio que desviación, lo que haría más conveniente el ingreso de un país a un esquema integracionista. Entre ellos podemos citar:

1. EL TAMAÑO DEL MERCADO. Mientras mayor sea el mercado al cual se esté logrando acceso, más interesante será la integración a un país, pues mayores serán las probabilidades de aprovechar economías de escala en las exportaciones. En ese sentido, por ejemplo, los Estados Unidos es más interesante a la República Dominicana que una pequeña isla del Caribe.

2. IMPORTANCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO. Mientras mayores sean las barreras al comercio de los países socios *antes* del establecimiento del esquema de integración, mayor serán los beneficios que se derivarían del acuerdo ya que éste permitiría acceso a un mercado que antes estaba más cerrado. CARICOM y el mercado centroamericano, por ejemplo, mantienen mayores barreras a las exportaciones dominicanas, que los Estados Unidos. Por otra parte, la desviación del comercio tenderá a ser menor mientras menores sean las tarifas que prevalezcan en el país *después* de la formación del acuerdo de integración. En otras palabras, el peligro de que se produzca un desvío significativo de importaciones hacia proveedores ineficientes, será más bajo, cuanto menor sea el nivel general de los aranceles en el país en cuestión, ya que esto significa el otorgamiento de un menor grado de preferencia a los productos de los países socios, al crearse el esquema integracionista.

3. ACCESO AL MERCADO. Una razón adicional para que un país entre en un acuerdo de libre comercio, es para protegerse contra la proliferación de esquemas de integración. En este sentido, las exportaciones de un país, podrían verse desplazadas por los países socios de los nuevos esquemas de integración, como resultado de la preferencia comercial que ellos recibirían. El esquema de integración entre México, los Estados Unidos, y Canadá, por ejemplo, mueve a terceros países a participar en ese esquema.

4. PROXIMIDAD GEOGRÁFICA. La formación de un acuerdo de integración con grupos de países muy distantes tiende a ser ineficiente por los altos costos del transporte. Sin embargo, el que ciertos países sean vecinos tampoco garantiza un exitoso esquema de integración, como se ha comprobado en Africa. La insularidad de la mayoría de los Estados del Caribe representa un obstáculo.

5. GRADO DE DESARROLLO DE LOS PAÍSES MIEMBROS. Es probable que existan mayores tensiones políticas cuando países con grados de desarrollo muy diferentes forman un esquema de integración. El país menos desarrollado puede considerar al socio más desarrollado como un competidor imposible, por su tecnología más avanzada y su alta productividad, mientras que el país industrializado puede considerar al socio menos desarrollado como un competidor desleal a causa de sus salarios reales más bajos. México y los Estados Unidos son un caso en cuestión. La teoría señala que la integración económica es más conveniente entre países de igual desarrollo relativo que producen bienes similares, porque finalmente los productores más eficientes, desplazaran a los más ineficientes. Por el contrario, cuando las economías tienen grados de desarrollo muy diferentes, es lógico que aún en ausencia de un esquema integracionista, el país más avanzado venda los productos que requieren más alta tecnología y capital, mientras que el menor desarrollo, se concentra, de todos modos, en los productos intensivos en mano de obra, por lo que la integración no daría base a la creación de nuevo comercio.

6. COMPETITIVIDAD O COMPLEMENTARIEDAD ENTRE LOS PAÍSES. Autores como Viner han sostenido que la formación de un acuerdo de integración es más deseable mientras más competitivos sean los países en sus industrias protegidas, es decir, mientras más semejante sea su producción. En este caso se continuaría importando desde terceros países aquellos productos en los que ninguno tiene ventajas comparativas, por lo que la desviación del comercio sería pequeña. Sin embargo, existen también argumentos a favor de la complementariedad, pues existirían mayores diferencias en las ventajas comparativas.

7. INVERSIÓN EXTRANJERA. La ampliación de los mercados estimularía la inversión extranjera. Tal fue el caso de la Comunidad Económica Europea. México cifra grandes esperanzas en esta alternativa.

POLITICAS MONETARIAS Y CAMBIARIAS

Una economía con un tipo de cambio sobrevaluado tendría problemas participando en un esquema de integración donde las monedas estén en un nivel de equilibrio. Igualmente un país con una política monetaria conservadora y con un bajo nivel de inflación, puede enfrentar problemas participando en un esquema integracionista donde el resto de los países experimentan fuertes presiones inflacionarias y devaluaciones continuas.

El "desarme" unilateral en materia de comercio, es decir el que un país no integrado, en forma autónoma, reduzca sus aranceles frente al resto del mundo, tan sólo produce creación de comercio. Aunque esto luce positivo, no es una práctica usual (Chile y México lo hicieron) pues no se obtiene a cambio un mayor y más seguro acceso de las exportaciones hacia los principales socios comerciales.

LA INTEGRACION Y EL NUEVO ORDEN ECONOMICO

El nuevo orden económico aboga por la apertura total y la "sincerización" de las economías de todos los países. Esto parecería estar en contradicción con el concepto de los bloques regionales. En 1989 el Banco Mundial opinó: "En una economía mundial plenamente integrada, habría pocas razones para abordar la cuestión de la integración regional, puesto que la misma ya constituiría un resultado implícito de la integración internacional. Pero los beneficios de una mayor integración económica regional, podrían ser significativos durante el período de transición hacia una mayor integración a la economía mundial". Esto significa que la "nueva" integración centroamericana y caribeña tendría tan sólo un carácter temporal, o transitorio.

Por otro lado, la visión neoliberal es que no existe una lógica clara para un espacio económico regional, al menos en términos de protección común, ya que una vez integrados al mercado mundial, y existiendo libre movilidad de los factores, no tiene por qué ser prioritaria o discriminatoria la integración subregional.

Por su lado, la visión neoestructuralista, que cuenta con fuerte apoyo en Europa, es que la integración económica regional es compatible y funcional dentro de la nueva estrategia de la competencia mundial y de inserción en los mercados mundiales, ya que surgiría una simbiosis entre la demanda regional y la del mercado mundial, resultante de las economías de escala y de la posibilidad del aprendizaje y la complementariedad productica. Esto implica que debe aceptarse, por ejemplo, un arancel externo común, pero que sea bajo, frente al resto del mundo, con el fin de otorgar un margen de preferencia significativo al comercio interregional. En fin, que el mercado regional puede servir como un campo de prueba, de innovaciones, que contribuya a que, en una segunda etapa, los países miembros penetren en los mercados extrarregionales.

Se promueve el multilateralismo precisamente a través del bilateralismo y el regionalismo. Esto podría definirse como una integración regional para un crecimiento orientado hacia afuera de la zona, es decir, orientado hacia los mercados mundiales. La integración se utiliza para lograr la reinserción de la región dentro del contexto internacional. El apoyo europeo a estos conceptos es tal que condiciona la ayuda económica a que los países receptores de la misma promuevan el proceso de integración económica regional. Desde la óptica norteamericana, sin embargo, la integración regional es más bien vista como una forma expedita de poder negociar con un grupo de países al mismo tiempo y no con economías pequeñas individuales, lo que crearía un proceso engorroso frente a su propio poder legislativo.

El siguiente cuadro ofrece una buena idea de las medidas que se toman en los diferentes niveles de integración económica (tratado de libre comercio, unión aduanera, etc.) así como bajo la combinación de "integración con estrategia de crecimiento hacia afuera", es decir, bajo el esquema de la "nueva integración":

	Acuerdo de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Económica	Combinación de Integración con Estrategia de Crecimiento hacia Fuera
A. Movilidad entre la región					
1. Bienes	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*
2. Servicios	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*
3. Factores	*No*	*No*	*Sí*	*Sí*	*Sí*
B. Aranceles frente al resto del mundo					
1. Fijación unilateral	*Sí*	*No*	*No*	*No*	*No*
2. Arancel común externo	*Opcional*	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*
3. Administración fiscal consolidada	*No*	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*
C. Infraestructura común	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*
D. Integración monetaria	*No*	*No*	*No*	*Sí*	*Opcional*
E. Armonización fiscal	*No*	*No*	*No*	*Sí*	*Deseable*

Continuación...

	Acuerdo de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Económica	Combinación de Integración con Estrategia de Crecimiento hacia Fuera
F. Acciones conjuntas para exportar y atraer inversiones	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Sí*
G. Acciones conjuntas en ciencia y tecnología	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Sí*
H. Negociaciones conjuntas (deuda externa, ayuda externa, inversiones, etc.)	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Opcional*	*Deseable*

LA POLARIZACION DE LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACION

Hasta hace muy pocos años la gran mayoría de los economistas y tratadistas no favorecían la integración entre países industrializados y subdesarrollados, pues consideraban que los beneficios del libre comercio se "poralizarían" a favor del país más desarrollado. La polarización que resultó a favor del norte de los Estados Unidos e Italia, cuando cada uno de esos países se unificó a su actual parte sur, eran citados como ejemplos históricos de este fenómeno.

Por esa razón, tanto la Comunidad Económica Europea como los diferentes esquemas de integración que se han establecido en nuestro hemisferio (ALALC, el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano, CARICOM, etc.), admitieron el concepto %w tratamiento asimétrico en la desgravación comercial a favor de los llamados países de menor desarrollo relativo. Esa misma filosofía prevaleció en las relaciones comerciales entre países industrializados y subdesarrollados, viéndose plasmada en acuerdos tales como el GATT, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, las preferencias norteamericanas hacia los países andinos, CARIBCAN, el Sistema Generalizado de Preferencias, el Acuerdo de Lomé y los acuerdos de libre comercio entre Venezuela y CARICOM, México y Centroamérica, así como en el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos e Israel.

Por otra parte, México y los Estados Unidos negociaron esencialmente en base al principio de reciprocidad y no el de asimetría.

LOS MOVIMIENTOS INTEGRACIONISTAS A NIVEL MUNDIAL

Con la unificación política de Alemania durante el siglo pasado, así como también con el surgimiento del imperio de Austria-Hungría en 1848, se establecieron las primeras uniones aduaneras. La unificación de los estados independientes italianos, en la segunda mitad del Siglo XIX, permitió la creación de otra unión aduanera.

Ya en nuestro siglo, en 1921 se creó la unión aduanera de Bélgica y Luxemburgo. Después de la Segunda Guerra Mundial se estableció una unión aduanera entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo, bajo el nombre de Benelux. La actual integración económica europea tuvo su origen tanto en el Benelux como en la creación

de la Comunidad del Carbón y del Acero, que fue una forma de integración sectorial en el campo industrial. La Unión de Pagos y la creación del Banco de Basilea constituye otro ejemplo, esta vez en el campo monetario. Finalmente, en 1957, se firmó el Tratado de Roma que es la base legal de la unión europea, tal y como existe y progresa en la actualidad. Al firmarse el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) se especificó que,dentro de ciertas limitaciones, se podía discriminar y violar la cláusula de la nación más favorecida cuando dos o más países se encontraban formando o estableciendo una zona de libre comercio, o una unión aduanera, sujeto al cumplimiento de varias condiciones.

En nuestro hemisferio, por medio del Tratado de Montevideo, de 1961, fue creada la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Dicha organización, luego derivó en MERCOSUR y el Grupo Andino.

El proceso de integración económica en Centroamérica comenzó a tomar forma desde 1950 suscribiéndose en 1960 el Tratado General de Integración Económica, al que pertenecen Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

La Comunidad del Caribe (CARICOM) es otro esquema integracionista en nuestro hemisferio. Hoy en día, los únicos países del hemisferio que no pertenecen a un esquema de integración, son la República Dominicana, Haití, Cuba, Surinam, Chile y Cuba. Panamá sólo suscribe parte de los acuerdos integracionistas centroamericanos.

En los últimos años se ha acelerado el proceso de la creación de "megabloques" como resultado de la consolidación del Mercado Común Europeo. La invitación norteamericana a Canadá y a México a conformar una zona de libre comercio es una reacción a la unificación económica europea y a los esfuerzos de los países asiáticos de conformar una tercera gran zona de integración.

Aunque el objetivo final es el libre comercio a nivel mundial, dado que esto es visto como un objetivo a muy largo plazo, se están conformando rápidamente estas tres grandes zonas de comercio.

LAS TENDENCIAS ACTUALES EN NUESTRO HEMISFERIO

Hacia finales de la década de los años ochenta el proceso de integración en nuestro hemisferio, el cual había retrocedido fuertemente durante la "década perdida", se vio estimulado por dos factores:

1. La aceptación por parte de casi todos los países de la región del recetario del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, tanto en lo relativo al ajuste, como a la reestructuración, la apertura y las reformas económicas. Esto dio como resultado una reducción en los niveles arancelarios y en las restricciones no arancelarias que afectaban a las importaciones, con el propósito de facilitar la apertura de las economías y orientarlas hacia un modelo de desarrollo ligado a las exportaciones. Igualmente se intensificaron las políticas basadas en las fuerzas del mercado, incluso en la determinación de precios básicos, tales como el tipo de cambio y la tasa de interés; se eliminaron los controles de precios y los subsidios; se promovió la privatización, las reformas tributaria y monetaria y se pusieron en ejecución mucho más adecuadas políticas macroeconómicas. Todo esto facilitó la integración entre países, al actuar todos bajo un mismo marco de referencia.

2. La invitación del gobierno norteamericano para la participación en una zona de libre comercio desde Alaska hasta la Patagonia, y que se inició con el acuerdo con Canadá y México. Esto así porque los Estados Unidos indicaron claramente que preferían negociar con mercados grandes, ya fuesen con países con ese tipo de mercado (Brasil, Argentina, Chile) o con grupos de países pertenecientes a un mismo esquema de integración (el Mercado Común Centroamericano, CARICOM). Esto significaba que la única forma de países pequeños poder participar en el Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte (ALCAN) era acelerando su proceso de integración.

Ante la conformación de tres grandes bloques mundiales (Europa, Asia y el Hemisferio Occidental), los países latinoamericanos y del Caribe buscan insertarse en ALCAN, dada la evidente tendencia de los mega-bloques de hacerse más proteccionistas con relación a terceros países.

Un nuevo factor ha sido el abandono por parte de los Estados Unidos del principio de que con los países subdesarrollados se debe negociar en base al principio de la no reciprocidad. Los Estados Unidos, consecuentemente, negociaron con México bajo ALCAN, en base al principio de total reciprocidad comercial y han anunciado que ésta sería la base para futuras negociaciones con el resto de América Latina y el Caribe.

Los europeos también han insinuado que eliminarán, o reducirán los beneficios de una sola vía, una vez expire el Acuerdo de Lomé dentro de algunos años.

EL COSTO ECONOMICO PARA LOS POCOS PAISES QUE TODAVIA SE MANTIENEN AISLADOS

La República Dominicana, Cuba, Surinam, Haití, Panamá y Chile son los países de la región que todavía no pertenecen, en forma plena a un esquema de integración económica regional.

Cuba pertenecía al Mercado Común de Europa del Este, hoy inexistente, y enfrenta el bloqueo norteamericano. Haití ha solicitado formalmente ser miembro de CARICOM. Surinam es observador ante CARICOM. Panamá mantiene acuerdos bilaterales de libre comercio con todos los países centroamericanos y negocia acuerdos similares con Venezuela y Colombia. Es además, esencialmente una economía de servicios, representada por las operaciones del Canal, la banca y los seguros. Chile se ha abierto unilateralmente, anhela participar en ALCAN y también mantiene un acuerdo de libre comercio con México. (Ver cuadro V-3).

Por otra parte, la República Dominicana, en adición a ser miembro del GATT, disfruta de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, de Lomé y del Sistema Generalizado de Preferencias. En adición, mantiene un muy limitado acuerdo de libre comercio con Costa Rica y ha solicitado ser miembro de CARICOM.

Los costos económicos y políticos de mantenerse aislado, cuando la tendencia mundial es hacia la conformación de megabloques, es clara, pues esos bloques tienden a hacerse más proteccionistas frente a terceros países.

Además, existen todas las ventajas, citadas en este capítulo, en cuanto a los beneficios para la República Dominicana participar en esquemas de integración con países vecinos.

Mientras más tarda un país en entrar a un esquema dado de integración económica, más difícil se le haría influir en el diseño de dicho esquema, viéndose en la obligación de aceptarlo, tal y como fue configurado en su ausencia, sin tener en consideración aspectos que pudieran ser de su especial interés. El dilema de Inglaterra y su incorporación tardía a la Comunidad Económica Europea puede citarse como ejemplo.

LA ECONOMIA DOMINICANA Y LA ESTRUCTURA DE SU COMERCIO EXTERIOR

El cuadro No. I-1 muestra la composición del comercio exterior de la República Dominicana, excluyendo las zonas francas.

CUADRO I-1

REPUBLICA DOMINICANA
Comercio Exterior

Exportaciones por Países de Destino (1992)

	US$ Millones	% del Total
Estados Unidos y Canadá	311.3	50.8
México	2.8	0.5
Haití	50.0 *	8.1
CARICOM	5.7	0.9
Mercado Común Centroamericano	4.5	0.7
ALADI	5.1	0.8
Puerto Rico	40.2	6.5
Resto de América	13.0	2.5
Subtotal	**432.6**	**70.9**
CEE	120.2	19.5
Resto de Europa	2.8	0.5
Asia	42.1	6.8
Africa	14.0	2.3
Total	**611.7 ****	**100.0**

Importaciones Por Países de Origen (1985)

Estados Unidos y Canadá	470.3	35.8
México	101.8	7.7
Haití	5.9	0.4
CARICOM	16.1	1.2
Mercado Común Centroamericano	24.5 ***	1.9
ALADI	392.5	29.9
Puerto Rico	19.4	1.5
Resto de América	21.2	1.6
Subtotal	**1,051.7**	**80.0**
CEE	128.4	9.8
Resto de Europa	12.4	0.9
Asia y Africa	119.1	9.1
Resto del mundo	2.8	0.2
Total	**1,314.4**	**100.0**

* *Cifra estimada. El dato oficial es de tan sólo US$0.2 millones.*
** *Incluye $49.8 millones por encima de las cifras oficiales,para tomar en cuenta el comercio no registrado con Haití.*
*** *Basado en datos de exportaciones de esos mercados a la República Dominicana.*

Su aspecto más sobresaliente es su concentración en el comercio bilateral con los Estados Unidos. Un 57% de las exportaciones dominicanas van a los Estados Unidos y Puerto Rico y casi un 40% de las importaciones proceden de esa zona.Las exportaciones dominicanas al Mercado Común Centroamericano y a CARICOM apenas ascienden a US$4.5 y US$5.7 millones, respectivamente. Como veremos en el Capítulo VII, nuestras exportaciones (no registradas estadísticamente, en su mayor parte) a Haití se estiman en unos US$50 millones bajo condiciones normales, es decir, sin el embargo de Naciones Unidas. La República Dominicana tiene un saldo deficitario con el Mercado Común Centroamericano estimado en US$20.0 millones, y otro saldo negativo con CARICOM estimado en US$10.4 millones y un fuerte saldo positivo con Haití, estimado en unos US$44.1 millones.

El petróleo de Venezuela y México y las importaciones japonesas, representan fuertes flujos por el lado de las importaciones.

Es importante enfatizar que desde los inicios de la década de los ochenta el país comenzó a depender menos de exportaciones de mercancías para obtener sus divisas y más en las exportaciones de servicios, principalmente del turismo y de las zonas francas. Estas dos partidas generaron en 1992 unos US$1,382 millones al país, en comparación con los US$612 millones representados por la totalidad de las exportaciones de mercancías. La política de integración económica es menos importante si un país depende menos de las exportaciones de bienes, a no ser que la integración represente alguna garantía de acceso a mercados de servicios, como es el caso del ALCAN para las industrias de ensamblajes en zonas francas.

Las exportaciones dominicanas de mercancías tienden a la baja, sobre todo las tradicionales. Las agrícolas no tradicionales, por su lado, apenas han aumentado de US$40 millones a US$48 millones entre 1987 y 1992, cuando ese crecimiento ha sido mucho mayor en el resto de América Latina. (Ver el Cuadro No. I-2).

CUADRO I-2

Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en América Latina
Tasa de Crecimiento entre 1985 y 1992

Costa Rica	26%
Argentina	24%
Guatemala	19%
Bahamas	18%
Venezuela	17%
Ecuador	14%
Honduras	9%
Chile	9%
México	9%
Colombia	9%
Perú	4%
República Dominicana	3%
Jamaica	2%
Brasil	(10%)

Las importaciones han crecido sustancialmente en la actual década, debido principalmente, a la apertura de la economía, provocando esto un fuerte incremento en el déficit de la balanza comercial. (Ver Cuadro No. I-3).

La estructura del comercio exterior puede ser muy dinámica, cambia rápidamente y en forma importante. El mejor ejemplo de esto lo tenemos en la propia República Dominicana, con el crecimiento de las exportaciones de servicio de los últimos diez años.

La actual estructura del comercio exterior dominicano mueve a pensar en la necesidad de garantizar un mercado asegurado para sus actuales exportaciones desde zonas francas, así como nuevos mercados para exportaciones no tradicionales, tanto industriales como agrícolas. El proceso de sustitución de importaciones ha perdido dinamismo y habría que alentar esas industrias hacia las exportaciones. Las incipientes exportaciones agrícolas no tradicionales también requieren de un mercado seguro.

En el cuadro I-4 aparecen los datos relativos a las exportaciones no tradicionales del país en 1991 y 1992, para dar una idea de la actual oferta exportable, aunque esto, por supuesto, es de carácter dinámico. En el cuadro I-5 se notará como estas exportaciones se han reducido en los últimos años.

CUADRO I-3

República Dominicana
Saldo Comercial (En US$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1980	$ 961.9	$1,498.4	($ 536.5)
1981	$1,188.0	$1,450.2	($ 262.2)
1982	$ 767.7	$1,255.8	($ 488.1)
1983	$ 785.2	$1,279.0	($ 493.8)
1984	$ 868.1	$1,257.1	($ 389.0)
1985	$ 738.5	$1,285.9	($ 547.4)
1986	$ 722.1	$1,351.7	($ 629.9)
1987	$ 711.3	$1,591.5	($ 880.2)
1988	$ 889.7	$1,608.0	($ 718.3)
1989	$ 924.4	$1,963.8	($1,039.4)
1990	$ 734.5	$1,792.8	($1,058.3)
1991	$ 658.3	$1,728.8	($1,070.5)
1992	$ 562.4	$2,174.6	($1,612.2)
1993	$ 530.4	$2,115.5	($1,585.1)

Fuente: Banco Central

ANTECEDENTES SOBRE LA POLITICA DE INTEGRACION ECONOMICA DE LA REPUBLICA DOMINICANA

Los Estudios de los Años Sesenta y Setenta

La creación de la hoy inexistente Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en los inicios de la década de los sesenta, estimularon a los dominicanos a pensar sobre sus alternativas con relación a la integración económica. En 1964 un economista argentino, Arnaldo Musich, fue contratado por el gobierno dominicano para preparar un breve estudio, en el cual concluyó planteando que la República Dominicana debería hacerse miembro de la ALALC. Subsecuentemente, en 1966, Bernardo Vega publicó un libro sobre el tema, donde sugirió que su país participara en la ALALC, pero que también construyera "puentes" con el Mercado Común Centroamericano, Haití y el Caribe angloparlante. En esa época todavía no existía la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), predecesora del CARICOM, y compuesta por los recién independientes países angloparlantes del Caribe.

En 1968 el Banco Central de la República Dominicana contrató al bien conocido y luego controversial economista español, Ramón Tamames, para efectuar un estudio más amplio y profundo. Las conclusiones de su estudio reiteraron la necesidad de participar en la ALALC y de crear "puentes" con Haití y el Mercado Común Centroamericano. Consecuentemente, la idea de que la República Dominicana se convirtiese en el "primer contacto" entre la América del Sur y América Central, fue enfatizada.

Con la creación, en 1973, de CARIFTA el gobierno dominicano contrató a Bernardo Vega para efectuar un estudio profundo y confidencial sobre las implicaciones de participar en esa nueva y bien cercana alternativa. Recomendó que el país solicitase hacerse miembro de CARICOM, ya que las exportaciones a dicha área excederían las importaciones procedentes de la misma, siendo las primeras compuestas principalmente por productos agrícolas. Después de cinco años, durante los cuales el gobierno dominicano no tomó ninguna acción con relación a esas recomendaciones, Vega obtuvo la autorización para hacer público su estudio, y lo publicó. Sin embargo, el segundo volumen de ese reporte que incluía estudios individuales de mercado para un número sustancial de productos, tanto agrícolas como industriales, no fue editado.

Milton Messina también publicó un libro sobre la República Dominicana y el Caribe y el Dr. Roberto B. Saladín ha preparado varios trabajos sobre el tema de la integración económica dominicana, incluyendo, en forma específica, el tema de la posibilidad de cooperación económica con Haití.

Los esfuerzos integracionistas con Haití y Puerto Rico

En 1927 la República Dominciana y Haití firmaron un acuerdo, aún vigente, sobre tránsito de automóviles de cada país en el territorio del otro.

En 1941 la República Dominicana firmó un convenio comercial con Haití en el cual, en aquella parte relacionada con el libre comercio, se dio una preferencia de un 50% de reducción en los aranceles para una lista de productos procedentes de Haití (sisal, maní, millo, ron, artesanías, etc.) y una lista de productos dominicanos (tabaco, cigarros, ganado, maíz, jabones, aceites, etc.) obtuvo reducciones en el arancel haitiano, que iban desde un 33% hasta un 50%. Este acuerdo, aunque expiró en 1943, estableció el mecanismo por medio del cual se efectuaría el comercio en ciudades fronterizas dominicanas, estableciéndose los días y horas de dicho comercio y sus características. A pesar de su vencimiento, las prácticas de comercio fronterizo de hoy en día se siguen regulando por lo establecido en ese viejo acuerdo.

Restaurada ya la democracia en República Dominicana, en 1972 Haití propuso la firma de un acuerdo de cooperación haitiano-dominicano que incluía aspectos comerciales y de integración,

además de lo relativo al tema de los braceros, estudio para la construcción de un ferrocarril, etc. La República Dominicana respondió proponiendo una cantidad mucho más reducida de temas, los cuales se limitaron a un acuerdo comercial, a un plan de construcción de carreteras en ambos países y un convenio de pagos entre bancos centrales. El acuerdo comercial estaba destinado a crear una zona de libre comercio entre ambos países a través de una reducción gradual de los aranceles, aplicable únicamente a productos originarios de ambos países. La reducción se llevaría a cabo mediante listas de productos.

Ninguno de estos proyectos prosperaron, aunque en 1979, durante el gobierno de Don Antonio Guzmán, se firmó un acuerdo básico de cooperación que no resultó en nada concreto, pues aunque un convenio sobre construcción de carreteras y un acuerdo comercial que establecería una zona de libre comercio sí fueron firmados, no recibieron la ratificación por parte del Congreso haitiano. Se tiene entendido que hubo oposición en Puerto Príncipe al acuerdo comercial, por beneficiar más a la República Dominicana que a Haití. Tan sólo en 1983 se firmó un acuerdo entre los bancos centrales de ambos países para establecer un mecanismo de compensación de pagos amparando el comercio bilateral, el cual ha funcionado con efectividad desde entonces. En 1987, el Canciller dominicano Donald Reid Cabral y el Canciller haitiano hicieron una declaración conjunta otorgando prioridad al desarrollo de la región fronteriza.

En marzo de 1976 Haití sometió a CARICOM su solicitud para incorporarse a ese esquema.

En cuanto a Puerto Rico, durante la década de los años sesenta y setenta, el gobierno dominicano trató de llegar a algún tipo de acuerdo comercial con dicha isla, pero esto no prosperó, dado que los asuntos arancelarios son materia federal en lo que concierne a dicha isla.

La admisión a Lomé

En noviembre de 1984 la República Dominicana y Haití, en forma conjunta, solicitaron al Mercado Común Europeo un acuerdo de cooperación con ambos países, como paso previo a la participación de ambos en el esquema de Lomé. La ausencia de democracia en Haití difirió el estudio del asunto por parte de los europeos y fue tan sólo en 1990 cuando ambos países fueron aceptados en Lomé, en forma simultánea. La República Dominicana se ha podido beneficiar en forma sustancial de esta participación, no sólo en términos de un importante flujo de ayuda europea, sino también por la apertura del mercado europeo para productos dominicanos, incluyendo el banano, y por un nuevo interés por parte de inversionistas europeos en el mercado dominicano. En el caso haitiano, su entrada a Lomé coincidió con su crisis política y no ha podido participar de los beneficios del acuerdo. Como parte de los fondos de ayuda europea están dirigidos a programas de interés mutuo, como es el caso de proyectos fronterizos y de infraestructura común, esa parte del presupuesto de ayuda europea ha sido paralizada por la crisis política de Haití, lo que también ha perjudicado a la República Dominicana, al no poder acceder, por ahora, a esos recursos.

La aceptación de Haití y República Dominicana en Lomé fue inusual, ya que este esquema está conformado por antiguas colonias europeas en Asia, el Caribe y el Pacífico (ACP), que obtuvieron sus independencias después de la Segunda Guerra Mundial. Los dos países que comparten la isla Española han sido independientes desde el siglo pasado y su incorporación a Lomé pudiese haber sido interpretada como constituyendo un precedente bajo el cual los países latinoamericanos podían eventualmente solicitar su entrada.

La membresía dominicana en Lomé significó, en términos políticos, dos cosas:

1. Lazos políticos con la CEE, los cuales casi no habían existido antes, ya que el grueso de sus relaciones políticas habían tradicionalmente estado vinculadas con los Estados Unidos.
2. La necesidad de mejorar sus relaciones con los países de CARICOM.

La solicitud dominicana de participar en CARICOM

La República Dominicana oficialmente solicitó su membresía en CARICOM en 1990, dos días después de haber sido aceptada en la Convención de Lomé. De inmediato recibió la condición de país observador en algunos de los comités de cooperación funcional de CARICOM, condición que ya habían recibido Surinam y Haití.

Además de las ventajas económicas inherentes a su membresía en CARICOM, el gobierno dominicano se vio motivado en su acción por la necesidad de más cercanos contactos diplomáticos y políticos con el Caribe angloparlante, precisamente inmediatamente después de haber recibido el apoyo de esos países en su solicitud de membresía en Lomé. Sin su apoyo hubiese sido extremamente difícil lograr que los europeos aceptasen la solicitud conjunta domínico-haitiana de 1984.

Después de su membresía en Lomé, los contactos diplomáticos y políticos dominicanos con CARICOM se enfriaron. Dentro del propio CARICOM, la falta de voluntad política para profundizar o ampliar su proceso de integración hizo imposible considerar las solicitudes pendientes de Surinam, Haití, Venezuela y la República Dominicana. Factores políticos subsecuentes han perjudicado la solicitud dominicana, como es el caso de acusaciones de maltrato de obreros haitianos en los ingenios estatales dominicanos, y los argumentos de que embarques dominicanos de guineos a Gran Bretaña supuestamente violaban los compromisos que los dominicanos habían hecho sobre este tema durante sus negociaciones para lograr su incorporación a Lomé. Además, en varias ocasiones, el gobierno dominicano no favoreció a candidatos de CARICOM para cargos en organismos internacionales, sino a candidatos latinoamericanos.

EL REPORTE DE LA WEST INDIES COMMISSION

Para enfrentar su inhabilidad de decidir sobre cómo profundizar y ampliar a CARICOM, los jefes de Estado de los países miembros ordenaron a un grupo de personalidades de la región preparar un informe que les hiciera las sugerencias pertinentes. Dicho reporte, titulado "Time for Action" ("El Momento de Decidir") fue hecho público en agosto de 1992, durante una reunión de jefes de Estado de CARICOM, en la cual la República Dominicana no participó. La principal sugerencia del informe, en lo que tiene que ver con la ampliación de CARICOM, es que no se acepten las solicitudes pendientes de Surinam, Haití, República Dominicana y Venezuela, congelándose así la membresía plena de CARICOM a los países que ya componen el mismo. Sí sugiere que Surinam sea aceptado como miembro de pleno derecho. A cambio de lo anterior, la Comisión ha propuesto la creación de una Asociación de Estados del Caribe (AEC), cuyo núcleo estaría compuesto por los países que hoy constituyen a CARICOM. "Círculos de socios" serían creados, vinculando "la familia extendida de islas no angloparlantes" con CARICOM y esto crearía "diferentes niveles de integración dentro del Caribe" que incluiría a los territorios del litoral sur y centroamericano. Esto significa que la asociación incluiría a México, el Mercado Común Centroamericano, Panamá, Colombia, Venezuela, CARICOM, Cuba, Haití y la República Dominicana.

En sus argumentos, los autores del informe reconocieron que CARICOM tenía que expandirse, ya que un mercado de apenas 5 millones de personas es muy pequeño para ser dinámico y competitivo en el mundo de hoy de megabloques. Sin embargo, enfatizaron que si varios países de pronto se hacían miembros de pleno derecho de CARICOM, el proceso de "ampliación" podría dislocarse, dado el mayor tamaño relativo de los nuevos miembros. Si la membresía de la AEC incluye todos los países antes mencionados, se estaría hablando de un mercado de 200 millones de personas.

En 1992 Venezuela, al momento de firmar un acuerdo de libre comercio con CARICOM, anunció su interés en ser miembro de la AEC. En noviembre de 1993, México y Colombia expresaron igual interés

y el Secretario General de CARICOM anunció en la República Dominicana que el presidente Balaguer le había declarado que su país también quería participar en el nuevo esquema.

La República Dominicana nunca ha solicitado a Canadá los beneficios del programa de CARIBCAN, bajo el cual los países de CARICOM reciben preferencias de una sola vía desde el Canadá. Por otra parte, la República Dominicana, desde la década de los años setenta, participa en el Acuerdo de Santo Domingo por medio del cual su Banco Central compensa con los bancos centrales de América del Sur y México los saldos netos del comercio regional.

EL IMPACTO DE LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE

Si un extranjero hubiese visitado República Dominicana en 1880 y hubiese preguntado qué exportaba el país, se le hubiera contestado que vivía del azúcar, el café, el cacao y el tabaco. Otro visitante, cien años después, en 1980, hubiese recibido la misma respuesta, con la adición de unos pocos minerales. Sin embargo, en los últimos diez años la economía dominicana ha sufrido un tremendo cambio estructural. Las principales fuentes de divisas son ahora el turismo, las industrias de zonas francas y las remesas de la diáspora dominicana que reside principalmente en los Estados Unidos. Las exportaciones tradicionales, cada día representan una fuente menos de ingresos de divisas. El azúcar, por ejemplo, hoy día apenas genera menos del 10% del total de los ingresos de exportación.

En esta transformación jugó un papel muy importante la devaluación de la moneda a principios de los años ochenta, después de treinticinco años de paridad con el dólar norteamericano, así como el impacto de la Iniciativa Para la Cuenca del Caribe (ICC).

La República Dominicana es el país que ha tomado mayor ventaja de la ICC a través de las industrias de zonas francas, especialmente en el campo textil y de calzado, así como en las exportaciones de vegetales, flores y productos cárnicos. La necesidad de buscar nuevos mercados a través de la integración económica se vio reducida como resultado del mayor acceso al mercado norteamericano gracias a la ICC. En la actualidad un 80% de las exportaciones dominicanas a los Estados Unidos no tienen problemas de acceso a ese mercado, siendo el azúcar, los textiles y el calzado las principales excepciones, al estar sujetas más bien a cuotas de importación y no a altos aranceles. Sin embargo, en el caso de los textiles, los Estados Unidos tienen un programa especial para los productos de la Cuenca del Caribe conocido como 807, mediante el cual no se aplica el sistema de cuotas a las confecciones que utilizan materiales producidos y listados en los Estados Unidos.

LAS NEGOCIACIONES PRELIMINARES CON CENTROAMERICA

No tan sólo ha sido la mejoría en la situación política y económica de Centroamérica, después de casi veinte años de guerra civil, lo que ha hecho que los dominicanos, a partir de mediados de la década de los ochenta, se interesen de nuevo en el MCCA, sino que consideraciones de tipo político también han incidido.

En 1990 visitó República Dominicana el Canciller salvadoreño quien emitió la "Declaración de Punta Caucedo" por medio de la cual El Salvador se comprometió a ayudar a la República Dominicana a incorporarse al Mercado Común Centroamericano.

En los años 1991 y 1992 los presidentes latinoamericanos se reunieron en México y Madrid, respectivamente. En ambas ocasiones la República Dominicana tuvo contactos con los presidentes centroamericanos. El Presidente Cristiani de El Salvador, luego visitó República Dominicana. Se ha reportado, aunque no han aparecido en la prensa, que el Presidente Cristiani sugirió al Presidente

Balaguer que su país se incorporara al MCCA. El Vicepresidente de la República Dominicana participó en la primera reunión que tuvieron los cancilleres de Centroamérica y CARICOM, en San Pedro Sula, en febrero de 1992, con el propósito de acercar a ambos esquemas de integración. Subsecuentemente, el Vicepresidente dominicano ha participado en más de una reunión de jefes de Estado de Centroamérica y Panamá.

También se ha sugerido que el Presidente de México, Salinas de Gortari, así como otros presidentes centroamericanos aprovecharon la oportunidad de las dos reuniones en México y Madrid para sugerir al presidente dominicano de que su país participara en el MCCA, para que también tomase ventaja de los acuerdos de libre comercio ya existentes entre Centroamérica y México.

Mientras tanto, los contactos abiertos de la República Dominicana con Centroamérica, así como su papel en CARICOM, le otorgan una posición negociadora que no poseía antes. Su futuro papel como posible "puente" entre CARICOM y Centramérica debería aumentar aún más su posición negociadora.

El acercamiento con Centroamérica no solamente ha tenido lugar durante la más reciente administración del Dr. Balaguer, pues durante los gobiernos del PRD se negociaron y se firmaron dos acuerdos de libre comercio, uno con Costa Rica en el año 1983 y otro con Panamá en 1985. Con el primero existe una lista de productos dominicanos que entran a Costa Rica libre de impuestos y lo mismo sucede con una lista de productos costarricenses con relación a su exportación a la República Dominicana. En cuanto al acuerdo con Panamá, éste no es todavía operativo, pues aunque los Congresos dominicanos y panameños lo ratificaron, nunca se ha negociado la lista de productos.

Hace alrededor de dos años la Cancillería dominicana entregó proyectos de acuerdos "marco" a cada uno de los países centroamericanos, así como a Panamá, utilizando como modelo el acuerdo "marco" firmado entre la República Dominicana y los Estados Unidos. Bajo estos esquemas se busca intensificar el libre comercio entre la República Dominicana y esa región. Como resultado de esta solicitud, en abril de 1993 visitó al país un negociador de El Salvador quien sugirió que la propuesta dominicana fuese sustituida por un acuerdo de libre comercio bilateral, utilizando como modelo los acuerdos de alcance limitado firmados por Centroamérica, con Venezuela y Colombia. En noviembre de 1993, la República Dominicana y Honduras firmaron un acuerdo "marco", el cual establece una comisión negociadora.

LA ACTITUD OFICIAL FRENTE AL ALCAN Y LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS DEL PRESIDENTE BUSH. LOS ACUERDOS MARCOS.

La Iniciativa Bush para crear un área de libre comercio hemisférico, tomó de sorpresa a todo el mundo. Esta iniciativa creó la necesidad de acelerar la integración de América Latina, ya que altos funcionarios del gobierno de Bush manifestaron en varias ocasiones que sólo negociarían con grandes países (léase México y Chile) o con grupos subregionales integrados (léase MERCOSUR, el Mercado Común Centroamericano, el Grupo Andino, o CARICOM).

Aunque la República Dominicana es actualmente el sexto socio comercial de los Estados Unidos en la América Latina, muchos han entendido que el país no podrá negociar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos en forma bilateral, sino conformando parte de un esquema de integración.

Si bien, la República Dominicana ha dado algunos pasos concretos para una posible negociación de libre comercio con los Estados Unidos, como es el caso de haber firmado un acuerdo "marco", cosa que han hecho prácticamente todos los países de la región, así como un acuerdo de información tributaria, sin embargo todavía enfrenta problemas comerciales con ese país, vinculados al tema de la propiedad intelectual y a la supuesta violación de los derechos laborales y sindicales.

La necesidad de acelerar una decisión con relación al tema de la integración, ha provocado que el gobierno dominicano haya creado una comisión para dar seguimiento a la temática, la cual preside el Vicepresidente de la República.

Por otra parte, en el mes de noviembre de 1993, el Vicepresidente de la República Dominicana, durante una cumbre de presidentes de Centroamérica y Panamá, firmó un documento por medio del cual los gobiernos centroamericanos y el de la República Dominicana anunciaban su intención de solicitar su participación en el ALCAN.

LAS REFORMAS ECONOMICAS INTERNAS Y SU VINCULACION CON LA INTEGRACION ECONOMICA

Uno de los factores económicos que más ha estimulado la integración en Centroamérica y el Caribe ha sido el hecho de que casi todos los países de la región entraron en programas de ortodoxia monetaria y de ajuste estructural con el FMI y el Banco Mundial, respectivamente, desde mediados de los años ochenta. La uniformidad en el recetario resultante del "Consenso de Washington" ha dado como resultado la puesta en ejecución, en forma simultánea en la región, de medidas que tienden a crear economías de mercado orientadas hacia las exportaciones y abiertas hacia las importaciones. La reforma arancelaria, monetaria, cambiaria, presupuestal, tributaria, laboral y el proceso de privatización, todas, al facilitarla, estimulan la integración económica debido a:

1. Aranceles más bajos entre los países y con una nomenclatura uniforme.
2. Eliminación de las restricciones cuantitativas a las importaciones.
3. Vigencia de tipos de cambio en equilibrio, así como la ausencia de controles de cambio que dificultan los pagos internacionales.
4. Un sector privado más amplio y con mayor libertad de acción, dentro de un mercado donde no hay controles de precios.
5. Una mayor dependencia del Estado en tributos internos, en vez de aquellos vinculados al comercio exterior.

Aunque en la República Dominicana se ha reducido el arancel y se han tomado otras medidas según los lineamientos anteriores, a diferencia del MCCA y CARICOM, en nuestro país todavía existen algunos controles a las importaciones, ya que para algunos productos se requieren permisos previos de importación. El Cuadro No. I-6 cita los principales productos sujetos a estos controles. Bajo los acuerdos de integración los mismos tendrían que desaparecer, al ser "arancelizados", como ha ocurrido en el ALCAN.

La ausencia de una política de privatización en nuestro país explica, en parte, la permanencia de los controles de importación, pues muchos de ellos benefician a empresas del Estado.

A pesar de la "apertura" económicaque ha tenido lugar en la República Dominicana, todavía se sigue dependiendo demasiado en los impuestos de importación. Es más, éstos han aumentado, tanto en términos absolutos como relativos, es decir como porciento del valor importado. Esto se debe a que aunque se redujeron los niveles arancelarios, por otra parte, también se eliminaron las leyes de incentivo que exoneraban las importaciones de materias primas, bienes intermedios, maquinarias y equipos. En el Cuadro I-7 se pone esto de manifiesto, y en el Cuadro I-8 se compara la importancia de los impuestos sobre las importaciones como porciento de los ingresos totales, en varios países centroamericanos y caribeños. Esto nos demuestra que en la República Dominicana se requiere profundizar aún más la

reforma tributaria para facilitar la integración económica. La dependencia dominicana es mayor que la de los países centroamericanos y mucho mas aun que la de los países de CARICOM. En estos cuadros hemos utilizado tan sólo los impuestos de importación dominicanos más el recargo cambiario (RD$5,332 millones, más $1,053 millones). Estos representan en 1992, el 40% de los ingresos tributarios totales. Sin embargo, el ITBI que se cobra en la aduana recauda RD$1,153 millones y el diferencial petrolero, que realmente es un impuesto a la importación, ascendió a RD$2,192 millones. Sumando las tres partidas, tendríamos que los impuestos recaudados por concepto de importaciones representaron en 1992 un 61% del total de los ingresos tributarios. Para 1993 estas proporciones representaron un 37% y un 61% respectivamente.

LAS POSIBLES OPCIONES DE INTEGRACION QUE SE LE PRESENTAN A LA REPUBLICA DOMINICANA

En forma esquematizada y en orden de una menor integración a una integración mayor, se presenta a continuación las posibles opciones que tiene la República Dominicana las cuales no son excluyentes:

1. Mantenerse aislada.

2. Integración económica con Haití.

3. Participar en el MCCA.

4. Membresía en la Asociación de Estados del Caribe (AEC), la cual podría incluir a los países de CARICOM, Haití, el Mercado Común Centroamericano, Panamá, Cuba, México, Venezuela, Colombia y Surinam.

5. Participación en el ALCAN, a través de una solicitud individual o conjunta, efectuada la última ya sea a través del Mercado Común Centroamericano, o la Asociación de Estados del Caribe o los países beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) o mediante la aplicación gradual del concepto de la "Paridad".

En esta parte introductora, lo más importante es enfatizar que, desde el punto de vista legal, técnico económico y político, nada impide que el país participe simultáneamente en más de un esquema a la vez. Es más, como se verá, en este estudio, existen ventajas importantes en tomar la iniciativa de adoptar un papel de país "puente" entre los esquemas existentes, o por crearse.

Anexos Capítulo I

CUADRO I-4

REPUBLICA DOMINICANA
EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
Enero-diciembre (1991-1992)
(Valor en Miles de US$) / (Volumen T. M.)

PRODUCTOS	1991 Volumen	1991 Valor	1992 Volumen	1992 Valor	Cambio Volumen 1992/91	Cambio Valor 1992/91
TOTAL OTROS PRODUCTOS	**508,272**	**133,185**	**583,649**	**148,921**	**75,377**	**15,736**
A. Minerales	188,598	1,011	206,811	1,059	18,213	40
Piedra Caliza	154,648	760	194,496	960	39,848	200
Yeso	33,950	251	12,315	99	(21,635)	(152)
B. Agropecuarios	167,443	66,769	183,990	49,070	16,547	(17,699)
Aguacates	2,709	828	8,030	2,721	5,321	1,893
Ajíes y Pimientos	1,638	521	2,136	679	498	158
Auyamas	3,155	893	2,236	635	(919)	(258)
Batata	8,809	1,588	8,841	1,623	32	35
Berengenas	672	205	125	29	(547)	(176)
Carne de vacuno	13,293	34,265	5,648	11,850	(7,645)	(22,415)
Cera abejas	147	400	124	307	(23)	(93)
Cocos secos	25,611	4,537	23,372	4,405	(2,239)	(132)
Cundeamor	656	143	928	194	272	51
Flores	1,376	1,716	1,589	2,024	213	308
Frutos y vegetales	1,428	415	1,197	266	(231)	(149)
Guandules	734	667	1,193	505	459	(162)
Guineos	16,012	3,146	43,998	7,736	27,986	4,590
Habichuelas	1	1	0	0	(1)	(1)
Lambíes	177	148	120	134	(57)	(14)
Melones	8,393	1,092	5,165	757	(3,228)	(335)
Miel de abeja	195	77	377	288	182	211
Molondrones frescos o refrigerados	2	1	6	5	4	4
Musú chino	145	32	311	67	166	35
Naranjas dulces	8,033	1,935	1,878	347	(6,155)	(1,588)
Ñame	831	368	443	199	(388)	(169)
Panapén	28	11	100	39	72	28
Papas	66	15	47	16	(19)	1
Pepinos	121	20	125	20	4	0
Pescados frescos o congelados	301	326	141	150	(160)	(176)
Piñas	55,102	8,726	56,648	8,919	1,546	193
Plátanos	487	99	845	116	358	17
Tamarindo	282	71	300	100	18	29
Tomates	969	354	1,363	494	384	140
Vainitas	563	206	1,193	505	630	299
Yautía	13,274	3,363	13,781	3,465	507	102
Yuca	2,233	600	1,740	475	(493)	(125)

CUADRO I-4

(Continuación...)

PRODUCTOS	1991 Volumen	1991 Valor	1992 Volumen	1992 Valor	Cambio Volumen 1992/91	Cambio Valor 1992/91
C. Industriales	78,413	28,384	91,744	28,324	13,331	(60)
Abonos químicos	35,389	3,065	45,268	2,429	9,879	(636)
Aceite crudo de coco	1,700	402	5	2	(1,695)	(400)
Aceites esenciales cítricos	32	130	21	129	(11)	(1)
Alimentos preparados para aves	-	-	1,220	169	(75)	(21)
Alimentos preparados para ganado	169	50	4,520	571	4,351	521
Artesanía de barro	2,942	983	3,268	1,524	326	541
Caramelos	352	469	166	277	(186)	(192)
Carteras cuero	3	32	0	0	(3)	(32)
Carteras de materiales textiles	1	10	35	42	44	
Casabe	194	78	283	123	89	45
Cemento	-	-	-	-	-	-
Cervezas	3,129	1,962	2,805	1,816	(324)	(146)
Coco rayado	137	43	244	151	107	108
Desperdicios de tabaco	141	45	487	82	346	37
Emulsión coco	4,984	3,470	2,768	1,786	(2,216)	(1,684)
Frutas procesadas	447	109	2,012	415	1,565	306
Galletas	1,880	1,314	1,609	1,153	(271)	(161)
Goma de mascar	37	152	27	115	(10)	(37)
Guandules enlatados	13,606	5,921	11,949	5,937	(1,657)	16
Jaleas y mermeladas	119	30	321	125	202	95
Latas	7,899	1,829	10,057	2,132	2,158	303
Levadura	3	7	3	9	0	2
Machetes	89	212	130	286	41	74
Muebles madera	752	1,904	1,281	3,410	529	1,506
Pantalones	1,613	3,523	987	3,451	(626)	(72)
Parte superior de calzados	255	958	116	796	(139)	(162)
Pastas alimenticias	-	-	-	-	-	-
Pastas tomate	445	268	88	57	(357)	(211)
Periódicos y revistas	350	447	336	297	(14)	(150)
Pilas secas	480	672	501	826	21	154
Pulpa de guayaba	1,265	299	1,269	202	4	(97)
D. Los demás productos	73,818	37,021	101,104	70,468	27,286	33,447

Cifras sujetas a rectificación.
T. M.: Toneladas métricas.
12 de noviembre de 1993.
Santo Domingo, D. N.

Fuente: Banco Central. Departamento Internacional.

CUADRO I-5

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE LA REPUBLICA DOMINICANA
(En miles US$)

	No tradicionales 1	No tradicionales 2
1988	158,972	209,081
1989	162,763	207,369
1990	135,802	181,297
1991	133,185	177,165
1992	139,572	177,846

No tradicionales 1: Excluye derivados caña de azúcar, café y sus manufacturas, cacao y sus manufacturas, tabaco y sus manufacturas, bauxita, ferroniquel, DORE.
No tradicionales 2: Excluye azúcar crudo, café verde, cacako en grano, tabaco en rama, bauxita, ferroniquel y DORE.

Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

CUADRO I-6

REPUBLICA DOMINICANA
PRODUCTOS CUYA IMPORTACION ESTA SUJETA A PERMISOS PREVIOS DE IMPORTACION

Productos Elaborados por Empresas del Estado

Sal
Harina de trigo
Envases de vidrio
Melaza
Cemento gris
Sacos de yute
Azúcar

Productos Elaborados por Empresas Privadas

Varillas
Pasta de tomate
Mantequilla
Abonos e insecticidas
Avena
Leche
Embutidos

Productos tradicionalmente tan sólo importados por el Estado

Arroz
Derivados del petróleo
Frijoles

Otros Productos Agrícolas Sujetos a Permisos de Importación

Café
Ajo
Papas
Carne blanca (pollos)
Mariscos
Cacao
Cebolla
Carne roja
Pescados
Animales vivos

Nota: La ley de representación de marcas extranjeras también representa una traba a la libre importación, cuando la misma no es efectuada por el representante de la marca. En el caso de automóviles, por ejemplo, se requiere un permiso del Poder Ejecutivo para traer más de tres vehículos, si el importador no es el representante. Estos representantes han tenido éxito en impedir la salida de la aduana de vehículos de sus marcas, importados por terceros. El registro de medicinas en Salud Pública también funciona con una traba a la libre importación de medicinas.

CUADRO I-7

REPUBLICA DOMINICANA
DEPENDENCIA EN IMPUESTOS DE IMPORTACION (EN US$)

Año	Recaudación por Concepto de Impuestos de Importación (En US$ Millones)	Valor de las Importaciones (US$ Millones)	Recaudación como % del Valor Importado
1985	$ 163.3	$1,285.9	12.8%
1986	$ 204.3	$1,351.7	15.1%
1987	$ 305.3	$1,591.5	19.2%
1988	$ 253.4	$1,608.0	15.7%
1989	$ 324.2	$1,963.8	16.5%
1990	$ 284.0	$1,792.8	15.8%
1991	$ 305.4	$1,728.8	17.7%
1992	$ 508.1	$2,178.1	23.3%
1993	$ 535.6 *	$2,115.5	25.3%

** Tasa de cambio: RD$12.50 = US$1.00*

NOTA: *Dado lo común de la práctica de la subvaluación del valor importado, los resultados anteriores están afectados por este fenómeno. Sin embargo, un análisis utilizando como importaciones las cifras de los 15 principales países exportadores (no petroleros) al país, arroja conclusiones similares, pues las recaudaciones como porciento del valor importado aumentaron de 14.9% en 1988 a 18.8% en 1992.*

CUADRO I-8

COMPARACION DE LOS TRIBUTOS A LA IMPORTACION COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS FISCALES TOTALES

País	Año	%
República Dominicana	1992	40.0
Guatemala	1992	27.0
El Salvador	1992	17.4
Honduras	1992	26.7
Costa Rica	1992	29.7
Panamá	1991	16.9
Nicaragua	1992	19.3
Jamaica	1988	6.5
Barbados	1991	7.1
Guyana	1991	3.4
Trinidad & Tobago	1991	8.4

Fuente: Varias publicaciones oficiales.

CAPITULO II

El Mercado Común Centroamericano

LOS ASPECTOS BASICOS

Con la firma del Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integracion Económica Centroamericana 29 de octubre de 1993, se consolida y moderniza un esquema de desarrollo regional, en el contexto del Sistema de la Integración Centroamericana, el cual está integrado por todos los países que conforman el Istmo Centroamericano, incluyendo a Panamá.

Este conjunto de seis países (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) tenía en 1991 una población de 30 millones de habitantes, con un Producto Interno Bruto de 30,459 millones de dólares. En adición representaba en 1992 un mercado de importación de mercancías de aproximadamente 10,000 millones de dólares. (Ver cuadro No.II-1)

Los países centroamericanos siguieron por muchas décadas un modelo de desarrollo muy similar al dominicano. En el pasado la economía centroamericana se fundamentó en la exportación de unos pocos productos de exportación, tales como café, algodón, y azúcar, y su estructura productiva era fundamentalmente agrícola.

Al igual que la República Dominicana los países centroamericanos mantuvieron durante las décadas de 1960 al 1980, mercados internos altamente protegidos, lo cual permitió el surgimiento de algunas ramas industriales con niveles de productividad relativamente bajos.

En cuanto a las políticas monetarias, cambiarias y fiscales, la mayoría de estas naciones, exceptuando a Panamá, crearon sus sistemas monetarios dentro de los acuerdos de Bretton Woods a que se llegaron después de la segunda guerra mundial. La banca central y la legislación monetaria de esos países respondieron a la misma misión de alto nivel que visitó la República Dominicana, como consecuencia de los citados acuerdos, lo que influyó para que esas naciones mantuvieran políticas monetarias que les permitieron una estabilidad cambiaria y de precios por muchas décadas, al igual que en nuestro país. No fue hasta principios de la década de 1980 cuando se producen las primeras devaluaciones de las monedas centroamericanas, como consecuencia de la crisis que afectó las economías de los países en vías de desarrollo de esa época.

CUADRO II-1

CENTROAMERICA
ALGUNOS INDICADORES BASICOS
1991

Países	Superficie (Km²)	Población (Millones)	PIB (millones US$)	PIB per cápita
Total Centroamérica	510,119	29.7	30,459	1,025
Guatemala	108,890	9.5	8,559	904
El Salvador	21,041	5.4	5,688	1,058
Honduras	112,088	5.3	3,+w5	754
Nicaragua	139,000	4.0	1,939	485
Costa Rica	50,900	3.1	5,138	1,664
Panamá	78,200	2.5	5,140	2,084

Fuente: *BID, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1992*

Por otra parte, las naciones centroamericanas tienen un sistema político que se asemeja al creado por los Estados Unidos de América luego de su lucha de independencia, el cual se caracteriza por tener una estructura republicana, con la separación de tres poderes del Estado: el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial. En este sentido, dicho sistema es muy parecido al que tenemos en la República Dominicana.

EVOLUCION DE LOS ESFUERZOS DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA

Los países centroamericanos han estado haciendo esfuerzos por más de 100 años para integrar sus economías. Incluso se llegó a establecer una República Federal Centroamericana en el siglo pasado. Estos esfuerzos se concretaron en la década del 1950 cuando los países de la Región suscribieron acuerdos bilaterales de comercio en base a la negociación de listas de productos, cuya ampliación quedaba sujeta a futuras negociaciones.

Posteriormente, en 1958, se comenzaron a sustituir los acuerdos bilaterales por tratados multilaterales de libre comercio, pero se partió de un número limitado de bienes, aunque se estableció un plazo relativamente corto para ir incorporando la totalidad de los productos al régimen de libre comercio.

Un paso de avance se logró en diciembre de 1960 cuando se firmó el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en la ciudad de Managua, Nicaragua, el cual fue ratificado inicialmente por Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua y posteriormente por Costa Rica. En base a este Tratado los gobiernos signatarios se comprometieron a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio, así como un mercado común, en un plazo de cinco años. Panamá no formó parte de este esquema.

El Tratado General estableció el libre comercio dentro de los 5 países, para todos los productos originarios de los mismos, con la excepción de los contenidos en un anexo que se conoció como el "Anexo A", el cual constituye un elemento muy importante en el proceso de integración.

El mismo artículo II del Tratado General del 1960, establecía el compromiso de adoptar un arancel centroamericano uniforme para todos los países. Debe indicarse que el funcionamiento del arancel común no fue totalmente satisfactorio, y además su enfoque fue marcadamente proteccionista pues luego que se firma el Tratado General aumentaron los gravámenes para los bienes de consumo y en cambio las materias primas y los bienes intermedios y los bienes de capital no sufrieron mayor variación. Esto demuestra que la integración centroamericana fue originalmente enfocada como una expansión de los mercados nacionales, en base al intercambio de productos manufacturados, pero altamente protegidos de la competencia internacional.

Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos no petroleros, Centroamérica se vio afectada en gran magnitud por la crisis petrolera de finales de la década de 1970 y la crisis económica de los años 80, durante las cuales se produjo un debilitamiento de la demanda externa y una concomitante caída en los precios de los principales productos de exportación. Esta situación, a su vez, se vio influída por los problemas políticos que estremecieron a la mayoría de los países de la Región, todo lo cual afectó gravemente el proceso de integración.

Así vemos como el comercio intraregional disminuyó de US$1,130 millones en 1980 a tan sólo US$417 millones en 1986, colocándose así prácticamente en los niveles registrados en 1974, es decir 12 años atrás.

Todos estos factores crearon un déficit comercial en los países de la Región que provocó problemas en los pagos del comercio intraregional, lo que a su vez agudizó aún más dicho comercio y con ello el desarrollo de los esfuerzos integracionistas.

Esta situación prosiguió hasta que en 1986 los Presidentes centroamericanos volvieron a plantear la importancia de la integración y manifestaron la voluntad de revisar, actualizar y dinamizar el proceso de integración económica. Todos estos deseos fueron plasmados en la Reunión de Esquipulas celebrada en Guatemala en mayo de ese año.

Se puede decir que con la Declaración de Esquipulas se relanzan nuevamente los esquemas de integración pero esta vez dentro de una nueva estrategia de desarrollo económico basada en la apertura de las economías y en una mayor participación de la Región en el comercio internacional.

A partir de Esquipulas han sido numerosas las reuniones presidenciales y las declaraciones suscritas por los mandatarios de la Región (Declaración de Antigua, Declaración de Puntarenas y otras), en las cuales se lograron pasos de avance.

Sin embargo, no fue hasta la reunión de los presidentes centroamericanos celebrada en Honduras en diciembre de 1991, cuando se suscribe el Protocolo de Tegucigalpa mediante el cual se readecúa a las nuevas realidades el marco jurídico de la Organización de Estados Centroamericanos y se establece el Sistema de Integración Centroamericana. (SICA)

Este Protocolo, amplió el concepto de comunidad centroamericana para abarcar a Panamá en la nueva organización denominada SICA, y además, se le reconoce a Bélice la opción de adherirse al Protocolo o negociar un acuerdo de asociación o vinculación.

En este nuevo esfuerzo de integrar la Región, se han eliminado la mayoría de los obstáculos al comercio intraregional, se ha reincorporado Honduras al proceso de integración, después de haber estado 23 años retirado del mismo, todo lo cual, unido a la pacificación del área, ha permitido un crecimiento del comercio intraregional, el cual pasó de US$413 millones de dólares en 1986 a US$892 millones en 1992 es decir un aumento de 115% en tan sólo seis años. Aunque todavía no se tienen estadísticas del año 1993, todo evidencia que el comercio intraregional siguió aumentando. Sin embargo, todavía no se ha podido llegar a los volúmenes intercambiados en el año 1980.

Durante estos años también se ha renegociado el arancel uniforme centroamericano que entró en vigor en marzo de 1993 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua y a partir de abril para Honduras, el cual se basa en un nuevo Código Aduanero Uniforme Centroamericano, que es equivalente al Código Arancelario recientemente aprobado en la República Dominicana. En el caso de Costa Rica todavía al mes de septiembre de 1993 se encontraba pendiente de aprobación congresional, aunque se da por descontado que el mismo será aprobado en cualquier momento.

En adición, se han suscrito varios instrumentos para facilitar el comercio intraregional como lo son las normas de origen, las prácticas de comercio desleal, y las claúsulas de salvaguardia.

Otro paso de singular importancia en el proceso de integración económica lo constituye el Protocolo de Guatemala, firmado en octubre de 1993 por los seis presidentes de los países que constituyen el Istmo Centroamericano y donde se readecúa el Tratado General de Integración Económica Centroamericana del 1960, a la realidad y necesidades actuales del proceso de integración regional.

Mediante este Protocolo, los Estados contratantes se comprometen a alcanzar de manera gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana.

También se comprometen a perfeccionar la Zona de Libre Comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios, mediante la eliminación gradual de todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intraregional.

Asimismo se comprometen a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios, lo cual se alcanzará de manera gradual y progresiva sobre la base de programas que se establecerán al efecto, aprobados por consenso. El aceleramiento de los compromisos integracionistas hacia finales de 1993 se debió al hecho de que en 1994 tendrían lugar elecciones en cuatro países centroamericanos y en ninguno de ellos está permitida la reelección. Los presidentes no querían dejar sus cargos sin haber adelantado el proceso.

ASPECTOS BASICOS DEL ESQUEMA ACTUAL DE INTEGRACION ECONOMICA

Con la firma del Protocolo de Guatemala el 29 de octubre de 1993, se establece un nuevo Tratado General de Integración para el Istmo Centroamericano, el cual incluye como miembro de pleno derecho a Panamá.

Como se indicó anteriormente, el objeto de los países signatarios es llegar eventualmente a una Unión Económica Centroamericana, la cual entre otras cosas, comprende la existencia de una zona de libre comercio, un arancel externo común, la libre movilidad de los factores de producción, (incluyendo el capital y la mano de obra), la coordinación y armonización de las políticas macroeconómicas, la adopción de una política conjunta de relaciones comerciales con terceros países, el perfeccionamiento de las políticas sectoriales, la armonización de legislaciones en materia de propiedad intelectual e industrial, banca, seguros y entidades bursátiles, el mejoramiento de la infraestructura de la Región, así como la consecución de otros objetivos no menos importantes.

Es importante entender que los objetivos que se persiguen dentro del proceso de integración centroamericano, van mucho más lejos que la creación de una zona de libre comercio con un arancel externo común. Ya este objetivo puramente comercial ha sido alcanzado, aunque todavía se requiere perfeccionarlo pues no hay dudas de que el deseo y las acciones de los gobiernos han ido más rápido que la capacidad institucional que tiene Centroamérica para implementar los acuerdos.

Dado que el aspecto comercial es el de mayor interés para la República Dominicana, se hará a continuación una breve descripción de los acuerdos alcanzados en esta materia.

Restricciones al Libre Comercio

Aproximadamente un 76% del valor del comercio regional es totalmente libre de aranceles, cuotas o prohibiciones.

Las restricciones que aún existen se deben principalmente a que todavía no se han unificado los impuestos de consumo interno y de exportación, por lo que productos importantes no pueden estar sujetos al libre comercio. Se espera que cuando todas las leyes hayan sido unificadas el grueso de las partidas no sujetos al libre comercio desaparezca.

Los productos no sujetos al libre comercio a nivel regional son el café, el azúcar, el petróleo y sus derivados y el trigo y sus derivados.

Cada país tiene sus propias listas de productos exentos del libre comercio.

En el caso de Costa Rica está la leche y sus derivados. En Guatemala, el pollo, el sebo, los textiles y ciertos rubros alimenticios. En El Salvador están excluidos los sacos plásticos que compiten con los de henequén, y el pollo. En Honduras, los textiles, los calzados, el pollo, el maíz, los aceites vegetales, la margarina, la manteca y los alimentos para aves.

El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

Merece un primer lugar señalar el Arancel Centroamericano de Importación, el cual está constituido por el Sistema Arancelario Centroamericano *(SAC)*, está vigente en Guatemala, El Salvador y Nicaragua desde el 1ro. de marzo de 1993, en Honduras desde el 1ro. de abril (Costa Rica que lo adoptará próximamente), así como sus correspondientes Derechos Aduaneros a la Importación.

Está basado en la nomenclatura internacional del "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" (denominada comúnmente *Sistema Armonizado*), creada como anexo del convenio del mismo nombre (Bruselas, 14 de junio de 1983), siendo ésta una *nomenclatura polivalente* —arancelaria y estadística combinadas—, lo que facilitará las estadísticas de comercio exterior. De esta forma el arancel centroamericano de importación puede ser comparado con el dominicano, pues ambos responden a la misma nomenclatura.

El Código numérico del S.A.C. está representado por ocho dígitos que identifican: los dos primeros, al capítulo; los dos siguientes, a la partida; el tercer par, a la subpartida; y los dos últimos, a los incisos. La identificación de las mercancías se hace siempre con los ocho dígitos de dicho código numérico. Los cuatro primeros dígitos son de comparabilidad total con el Sistema Armonizado que utilizan más de 80 países en sus registros de comercio.

Esto permite a Centroamérica utilizar un mismo "lenguaje" de codificación de mercancías que el que usa la mayoría de países del mundo, incluyendo sus principales socios comerciales (Estados Unidos, la Comunidad Europea, Japón, México y otros). Además, facilita las negociaciones que se están llevando a cabo con algunos países con los cuales Centroamérica quiere iniciar una apertura de mercados, como es el caso de México, Venezuela y Colombia, entre otros.

La nomenclatura centroamericana se organiza en XXI secciones, 96 capítulos, 33 sub-capítulos, 1,241 partidas (797 a 5 dígitos, 392 a 6 dígitos, 29 a 7 dígitos), 1,218 subpartidas y 5,385 incisos.

Es importante resaltar que en la negociación de los derechos aduaneros a la importación se establecieron tres partes: La Parte I del arancel que comprende las posiciones con arancel uniforme; la Parte II, donde aparecen las que están en vías de equiparación y la Parte III, que contiene las partidas que por razones de estrategia económica difieren de país a país y no existe compromiso regional de equiparación.

La primera lista, comprende a la gran mayoría de los productos que se intercambian, la cual está sometida a un arancel externo común que fluctúa entre un mínimo del 5% y un máximo del 20% ad-valorem, para todos los países. Tan sólo los libros están sujetos a cero arancel. Para que el empresario dominicano pueda tener una idea más clara del alcance de dicho arancel en el Anexo del capítulo III, se incluye un resumen del mismo, donde se señala la partida arancelaria (capítulo), la descripción de los productos que incluye cada partida y finalmente una tercera columna donde se indica, los derechos arancelarios que pagan las diferentes partidas. Debe aclararse que a pesar de que algunos señalan que el arancel externo común centroamericano fluctúa entre un 5% y un 20%, en el caso de numerosos productos textiles llega hasta un 25% y en algunos países se aplican hasta el 31 de diciembre de 1994, tasas aún mayores a esos productos, tal y como es el caso de Guatemala que los grava con un 30%.

La segunda lista, abarca a los rubros donde no se pudo llegar a un arancel externo común, pero donde los cinco países pudieron ponerse de acuerdo para establecer los diferentes niveles que aplicará cada país. Esta lista incluye a 126 productos a nivel de ocho dígitos (incisos). Es importante destacar que el arancel que se aplica a esta segunda lista de productos también tiene un techo del 20%, pero el mínimo en algunos países es tan sólo de uno porciento (1%), en lugar del 5%.

La tercera lista, incluye a un reducido grupo de productos que por ser muy sensitivos desde el punto de vista fiscal, o por cualquier otra razón, los países no pudieron ponerse de acuerdo sobre los niveles arancelarios y por tanto se optó por dejar a cada país que determinara individualmente el impuesto ad-valorem que deseaba imponer a cada producto. Generalmente se trata de productos con altos niveles impositivos.

Para completar lo referente al arancel, debe citarse que el capítulo 99 del mismo, ha sido reservado para determinados usos de las partes contratantes y se refiere a las importaciones que están sometidas a prohibiciones o restricciones en cada país. Por ejemplo en el caso de Guatemala están prohibidas importaciones de animales vivos procedentes de países afectados por determinadas enfermedades, también algunas plantas vivas procedentes de países reconocidos como portadores de enfermedades. Asimismo las importaciones de semillas cuyo análisis revele la presencia de enfermedades. También se incluyen determinados insecticidas; artículos de pirotecnia, medicamentos, abonos y fertilizantes, pesticidas, armas de fuego, equipos transmisores y otros más.

Se debe aclarar que en algunos países centroamericanos de menor desarrollo relativo, tal y como es el caso de Nicaragua y Honduras, existen otros gravámenes sobre las importaciones, en adición al arancel externo común los cuales no gravan la producción interna equivalente. Por ejemplo, si tomamos el caso de las alfombras, vemos que en Honduras, el arancel común es de un 20%, pero en adición se aplica: a) el decreto No.54 del 1981 que grava con un 10% adicional, b) el decreto 85-84 del 1984 que grava con un 5% adicional y el decreto 213 del 1987 y sus reformas, que se aplica cuando los gravámenes que establece no fueron modificados por el decreto que determina la adhesión de Honduras al régimen arancelario y aduanero Centroamericano. En este último caso se trata de un 20% adicional. O sea que en total, el producto está gravado con un 55%.

En el caso de Costa Rica, ese país tiene restricciones arancelarias especialmente para algunos productos agrícolas y lácteos en general, y también aplica barreras no arancelarias.

Asimismo en el caso de Guatemala y El Salvador, los productos textiles, calzados y cueros están sujetos a un arancel de un 30%, aunque se espera que serán disminuidos a un 20% para enero de 1995. En el caso de El Salvador también se aplica un arancel de un 35% a los artículos suntuarios, al maíz para reventar, a los derivados del petróleo y a los licores finos. Por otra parte Guatemala está tratando de imponer sobre tasas a las importaciones de algunos productos procedentes de países que aplican prácticas desleales de comercio, como es el caso de las bicicletas, los productos de hule y los textiles

procedentes de la China Continental. Esto lo está haciendo en la actualidad México y por tanto los guatemaltecos consideran que deberían tener la misma protección.

Como se señalaba anteriormente, el proceso de integración centroamericano es sumamente complejo y aparentemente las decisiones políticas van más rápido que la capacidad que tienen los países de implementar tales decisiones. Por esta razón todavía quedan muchas interrogantes sobre cuál es el verdadero tratamiento a la importación de algunos productos por parte de los diferentes países de la Región.

Por otra parte, para comprender plenamente el proceso de integración hay que tener presente las actitudes, características y circunstancias peculiares de cada país que integra el istmo. A continuación se hace una apretada síntesis sobre este tema.

El Grupo CA-4

Por un lado están los tres países del norte: Guatemala, El Salvador y Honduras, los cuales tienen vínculos históricos, geográficos y políticos más estrechos que los demás y lo que contribuye a su unión. Estos son los tres países que tradicionalmente más han impulsado la integración de Centroamérica. En un momento se identificaron como el CA-3. Incluso dentro de este grupo más monolítico, Honduras tiene un menor desarrollo relativo y por tanto ha sido objeto de concesiones especiales por parte de los otros. Además no fue sino hasta 1991 cuando Honduras se volvió a incorporar al mercado común y a dar los primeros pasos para ampliar su comercio con los demás países del área. En este sentido ha de recordarse los conflictos diplomáticos que surgieron entre El Salvador y Honduras en años no muy lejanos. En mayo de 1992 estos tres países decidieron acelerar el libre comercio entre sí, así como el libre movimiento de personas.

Por otra parte se encuentra Nicaragua, el cual debido a los problemas políticos que ha enfrentado por largos años, su desarrollo económico se ha estancado, colocándose en una posición relativa mucho más débil frente a los demás. En noviembre de 1992 se incorporó al CA-3, creándose el CA-4 en una reunión de presidentes en abril de 1993. Este menor desarrollo relativo, provocó que en el Protocolo de Guatemala de octubre de 1993, se le decidiera otorgar a Nicaragua un tratamiento preferencial y asimétrico de carácter transitorio, en el campo comercial. Sin embargo, los mismos problemas políticos internos hacen que el Gobierno actual requiera del apoyo de los gobiernos vecinos y de ahí su decisión de adherirse a los países del Grupo CA-3.

De hecho los Presidentes de las Repúblicas de los países que conforman el Grupo CA-4 se reúnen algunas veces por separado para dar seguimiento a los acuerdos adoptados en materia de integración, constituyendo así un Grupo que se puede identificar por tener características propias. La existencia del CA-4 hizo evidente la posición disidente de Costa Rica.

La situación de Costa Rica

Por otra parte tenemos el caso de Costa Rica que presenta características especiales dentro del contexto centroamericano. Se debe recordar que este país ha gozado de estabilidad política y paz social por varias décadas y desde hace mucho tiempo ha venido dedicando una parte importante del presupuesto nacional a gastos en salud, educación y seguridad social, lo cual le ha permitido un mejor desarrollo de sus recursos humanos. Esto ha determinado que Costa Rica, aunque desea incrementar el intercambio comercial con la Región y participar en un esquema de libre comercio dentro del Istmo Centroamericano, por otra parte está siendo sumamente cautelosa en cuanto a permitir el libre movimiento de los factores de producción, especialmente la mano de obra, a fin de evitar una afluencia masiva de inmigrantes que deseen trasladarse a ese país en búsqueda de beneficios sociales de los que

no disfrutan en sus países de origen y a los cuales tiene derecho automático, una vez en Costa Rica. Asimismo Costa Rica ha mostrado cierto recelo en llegar a acuerdos sobre armonización de las políticas macroeconómicas, pues hasta cierto punto se consideran más avanzados que el resto, en esta materia. Ha planteado, además, que no le interesa participar en una unión aduanera donde una aduana en Guatemala cobre aranceles para un producto que está en tránsito hacia Costa Rica. Tampoco le interesa el concepto de una moneda única regional. Por otra parte, este país ha mostrado una inclinación más acentuada que el resto del Istmo, en lograr una mayor apertura comercial con naciones extra regionales, especialmente con los Estados Unidos, al cual le ha planteado su incorporación individual al ALCAN. Cuando en los años ochenta el MCCA se deterioró, Costa Rica se ajustó, re-estructuró y abrió su economía. Ha sido un agresivo exportador extra-regional, y tiene menos interés por el mercado del itsmo.

En conclusión podría decirse que hasta el momento Costa Rica sólo se ha decidido a participar en un área de libre comercio, pero no a pasar a una Comunidad Económica Centroamericana cuyo objetivo final es la unificación política. Precisamente esta posición de Costa Rica ha influido para que en el Protocolo de Guatemala, firmado en octubre de 1993, se haya utilizado un lenguaje flexible sobre algunos puntos, pues en mayo de ese año Costa Rica rehusó firmar una versión más comprometedora. Por ejemplo, cuando se refiere a la mano de obra, el artículo 18 de dicho Protocolo establece que los Estados parte *"convienen en procurar"* la libre movilidad de la mano de obra y del capital en la Región, mediante la aprobación de las políticas necesarias para lograr este propósito. Asimismo en el artículo 19, que trata sobre la integracion monetaria y financiera se establece que "La integracion monetaria y financiera se realizara *progresivamente* para lo cual los Estados Parte *propiciarán* la armonización de las políticas macroeconómicas...". Los autores de este documento, recibieron informaciones de que la redacción de estos y otros artículos fueron ampliamente debatidos para evitar compromisos ineludibles y para que más bien reflejaran intenciones de carácter general.

El caso de Panamá

Las relaciones entre Panamá y la integración económica centroamericana son peculiares y únicas.

Este país en una ocasión perteneció a la Gran Colombia, lo que lo hace sentir vinculado a su vecino del sur, a pesar del obstáculo físico representado por el "tapón" del Darién. Ese mercado del sur es mucho más grande que el centroamericano y el sector privado panameño tiene mucho más negocios con Colombia y Venezuela, que con sus vecinos del norte. Por esta razón no participó en los esquemas de integración que se pusieron en vigencia en las décadas del 60 y 70.

Por otro lado, Panamá es, desde el punto de vista geográfico, parte de Centroamérica y tiene fronteras con Costa Rica. Sin embargo, en la actualidad sus contactos con los centroamericanos son más políticos que económicos.

Su composición étnica, por otro lado, hace a muchos panameños sentirse como pertenecientes a un país caribeño, tal y como es el caso de los venezolanos y los habitantes de la Costa Caribeña de Colombia.

Su economía presenta grandes contradicciones, pues, por el lado de los servicios, es extraordinariamente abierta. La fortaleza y competitividad internacionales de su sector bancario, de seguros y reaseguros, se debe, precisamente, a esa apertura y al hecho de que el país no tiene moneda propia, sino el dólar, lo que impide devaluaciones y garantiza una completa libertad bancaria, ventajas extraordinarias que no poseen los otros países de América Latina.[1] Su sector comercial, sobre todo la Zona Libre de Colón, representa el más amplio servicio de importación, almacenaje y reexportación de productos asiáticos, y de otro origen, en América Latina. El Canal representa una extraordinaria ventaja

[1] *Una de las cinco compañías reaseguradoras panameñas es de capital dominicano y por lo menos un banco dominicano posee una sucursal allí.*

para estos fines. Un 60% del PNB está representado por los servicios. Sin embargo, por el lado de la industria y la agropecuaria, Panamá es una economía altamente protegida, a través de un alto arancel y restricciones cuantitativas, lo que resulta en una producción local muy ineficiente. Panamá no pertenece todavía al GATT, aunque negocia su entrada, la cual está prevista para 1995. Los empresarios de estos últimos sectores se oponen a la plena integración con Centroamérica, alegando costos más altos, debido al uso del dólar y a la consecuente incapacidad de devaluar, y por la existencia de un nivel más alto de costos salariales que en Centroamérica. El contenido del Código Laboral panameño incide mucho en ese costo. Además, los costos de energía son también altos. Los empresarios panameños temen particularmente a la agroindustria centroamericana, por sus costos más reducidos.

Los problemas de inestabilidad política han sido comunes en Panamá, como en casi todo el resto de Centroamérica. En los esfuerzos de encontrar una solución regional a estos problemas. Los líderes políticos centroamericanos han tratado de ayudar colectivamente.

Se afirma que fueron estas razones políticas las que motivaron al presidente Endara a firmar el protocolo del Sistema de Integración Centroamericano (SICA) y este Presidente comenzó a participar en las cumbres centroamericanas y en las discusiones políticas regionales.

En el campo económico, sin embargo, los vínculos de Panamá con la integración centroamericana se concentran, principalmente, en una serie de acuerdos, de carácter bilateral, que se firmaron en la década de los años ochenta con cada uno de los países centroamericanos. En la negociación de las listas de productos a ser incluídos en esos acuerdos, el sector privado panameño jugó un importante papel, e incluso las autoridades le pidieron públicamente a dicho sector que planteara cuáles productos tenía interés que fuesen incluídos en las listas.

Con Colombia se ha firmado un acuerdo bilateral y actualmente se negocia la lista de sus productos. Esto acostumbrará a los empresarios y funcionarios gubernamentales panameños a las normas comerciales de ALADI. Se prevé que luego se negociará un acuerdo similar con Venezuela.

En ningún momento Panamá ha indicado su disposición de rebajar el nivel de sus aranceles para acercarse al arancel común centroamericano. En este sentido debe sentarse que el sector privado panameño estableció, en 1990, una comisión que promovió una serie de estudios sobre su política de integración, la cual sugirió más bien una actitud de suma cautela con relación a cualquier integración con Centroamérica.

Toda actitud panameña hacia la integración con Centroamérica está vinculada a la percepción que se tenga sobre la estrategia futura de desarrollo económico de ese país. Algunos consideran que el futuro radica en seguir ampliando el sector de los servicios, los cuales se ofrecen al mundo entero, por lo que no dan importancia a una región tan pequeña como Centroamérica. Incluso desean que los centroamericanos utilicen a Panamá como su centro financiero, de seguros, de reaseguros y como ubicación de su Bolsa de Valores, en lugar de concentrar esos negocios en Miami o Nueva York, centros que representan una competencia para Panamá. Los panameños cuestionan, por ejemplo, porqué parte de las reservas monetarias de los bancos centrales centroamericanos no se coloca en bancos panameños y también están tratando de promover el uso de sus puertos y aeropuertos por parte de los centroamericanos.

Cuando, en el año 2000, los norteamericanos devuelvan unas amplias zonas geográficas a Panamá ("las áreas revertidas"), áreas vinculadas a la administración y custodia del canal, se piensa que esos terrenos podrían utilizarse para zonas francas, zonas de almacenaje, y para ofrecer servicios a barcos, incluyendo la reparación de los mismos, a través de diques secos, así como para el turismo ecológico. Para estos grupos, la integración con Centroamérica no es de mucho interés, pues conciben a su país como ofreciendo servicios al resto del mundo.

Otros, sin embargo, consideran que el futuro está más bien en los sectores primarios, sobre todo en la agroindustria y desean una mayor vinculación con Centroamérica. Ven además, un potencial en las zonas montañosas de Panamá para que, desde allí, al igual que en el resto de Centroamérica, se exporten flores y vegetales de invierno a los Estados Unidos.

El grueso del libre comercio de Panamá con Centroamérica es con su país vecino Costa Rica, y consiste básicamente de alimentos. Panamá importa de allí unos US$11 millones, representados principalmente por comida y materiales de construcción. Exporta a Costa Rica $6 millones. Con los otros países centroamericanos, Panamá también mantiene un saldo negativo en su comercio bilateral. A los centroamericanos siempre les ha interesado exportar a Panamá, pues, al recibir el pago en dólares, han evitado el bloqueo de fondos regionales que fue tan característico de la década de los años ochenta.

El Presidente Endara ha hablado de una participación "paulatina, gradual y complementaria" en el mercado común centroamericano pero, en la práctica, perdura más bien el acercamiento político. Un gesto típico de esto fue el que en las placas de los vehículos panameños se colocó el rubro "Panamá-Centroamérica", lo que hasta provocó que ciertos grupos ciudadanos borrasen la referencia a Centroamérica.

El mayor interés de Panamá por negociar con el resto del mundo, no es sólo un reflejo de una actitud que también comparte su vecino Costa Rica y también Chile, sino que busca evitar el tener que adquirir productos centroamericanos más caros que sus similares asiáticos, o norteamericanos, aún cuando estos últimos paguen aranceles, lo que constituye una desviación del comercio.

En 1990 el gobierno panameño pidió formalmente al norteamericano su participación en el ALCAN.

Los altos costos relativos de la mano de obra panameña ha dificultado que ese país pueda sacar beneficios a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Sus principales exportaciones siguen siendo el café y el banano, aunque hay un poco de ensamblaje textil.

Por el momento, Panamá suscribió en 1991 el Protocolo de Tegucigalpa que crea el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) y más recientemente el Protocolo de Guatemala, que establece el nuevo Tratado General de Integración.

Sin embargo, el Protocolo de Guatemala de octubre de 1993, firmado por el Presidente de Panamá, estableció claramente que la suscripción por parte de ese país de dicho Protocolo, no producirá efecto alguno en las materias a que se refiere el mismo, mientras ese y los restantes Estados signatarios no establezcan en cada caso, los términos, plazos, condiciones y modalidades de la incorporación de Panamá en el proceso centroamericano de integración económica.

Restricciones a las importaciones de Panamá

El arancel panameño fluctuaba entre un 60% y un 90% hasta que, bajo presión del Banco Mundial, el BID, el Fondo Monetario Internacional y AID, entre 1992 y 1993 se logró reducirlo a un tope de un 40% para las industrias y un 50% para las agroindustrias. Los insumos industriales tan sólo pagan un 3%.

Los altos niveles arancelarios sólo se aplican por criterios proteccionistas, y no fiscales, ya que los automóviles y los electrodomésticos, por ejemplo, tan sólo pagan entre un 5% y un 10%. Por eso el promedio para todas las partidas arancelarias es de tan sólo un 27% y la recaudación apenas representa un 7.5% del total del valor importado.

En adición, existen fuertes restricciones cuantitativas (ver cuadro II-2) que abarcan, entre otros, frijoles, grasas vegetales y cebollas.

Los Estados Unidos, directamente, y a través del GATT, junto con los organismos internacionales, siguen presionando hacia un arancel más reducido. A esto se oponen los industriales, quienes tampoco muestran interés por un mayor acercamiento al Mercado Común Centroamericano.

Un 10% del PNB panameño está representado por la agricultura (principalmente caña de azúcar, tomate, leche) y un 20% por una manufactura y una minería que no crece (principalmente alimentos, ropa, pasta de tomate).

La inflación es de apenas un 2%, la balanza de pagos ha cerrado recientemente con un saldo positivo y el crecimiento es fuerte (8% en 1992 y 6% en 1993).

CUADRO II-2

REPUBLICA DE PANAMA
PERMISOS PREVIOS DE IMPORTACION, SEGUN CODIGO ARANCELARIO

Código Arancelario	Descripción del Producto
02-05-01-02	Grasa de aves y de cerdo (pollo, etc)
07-05-90-02	Arvejas (guisantes secos, maduros y partidos)
07-05-90-04	Habas chicas
07-05-90-99	Las demás legumbres de vaina seca desvainadas incluso sondadas o partidas (garbanzo)
10-01-00-00	Trigo (para consumo humano)
10-05-08-99	Mazorcas de Maíz Congelada
10-05-08-99	Maíz en Grano Congelado
11-01-01-02	Harina de trigo enriquecida
11-01-80-03	Harina de Maíz
11-09-80-00	Gluten y Harina de Gluten de Trigo (para fines alimenticios)
07-02-03-00	Cebolla cocida o sin cocer, congeladas
15-07-02-02	Aceites refinados o purificados de Linaza Alkali
15-07-02-03	Aceites refinados o purificados de Recino por medio de disolventes
15-06-00-00	Las demás grasas y aceites de animales (grasas llamadas de mataderos)
15-07-02-04	Aceites refinados o purificados de Tuna
15-07-02-99	Los demás aceites refinado o purificados (Girasol)
15-12-01-00	Aceites vegetales hidrogenados usados en la industria de panificación
15-12-80-00	Otros aceites y grasas animales o veg. (grasa para hamburguesa)
15-12-80-00	Grasa de aves de corral estabilizadas por hidrogenación
15-08-01-00	Aceites Veg. deshi. soplados, polin. (de Linaza)
15-08-80-00	Otros aceites (animales o veg. cocidos, oxidados, deshidratados, sulfurados, soplados, polimerizados o modificados por sus procedimientos).
02-06-80-01	Despojos (piel de puerco deshidratado)
12-02-02-00	Harinas de semillas de soya (sin desgrasar)
23-04-02-00	Tortas o residuos de soya para la preparación de alimentos para animales
35-04-80-99	Proteína de soya aislada
35-04-80-99	Proteína Vegetal
21-07-80-99	Proteína de Soya hidrolizada
21-07-80-99	Proteína de Soya Texturizada
21-07-80-99	Concentrado de Proteína de Soya

Fuente: *Instituto de Mercadeo Agropecuario*

LOS ASPECTOS NO COMERCIALES DE LA INTEGRACION

Es importante destacar que, en adición a los aspectos puramente comerciales, el esquema de integración centroamericano incluye numerosos acuerdos de cooperación y coordinación de políticas en áreas tales como la consecución de una política regional en materia turística y la ejecución de una política agrícola centroamericana para mejorar la eficiencia y la competitividad y para adoptar medidas para contrarrestar la competencia desleal derivadas de políticas agrícolas y comerciales de terceros países. También se hacen esfuerzos para armonizar y adoptar normas y reglamentos técnicos comunes que se dirigirán a satisfacer los requerimientos para protección de la salud humana, animal y vegetal, el medio ambiente y la seguridad.

En materia de servicios, los países también han convenido armonizar sus legislaciones en materia de banca, entidades financieras bursátiles y de seguros. Asimismo armonizarán sus leyes sobre propiedad intelectual e industrial.

Por otra parte, también han acordado armonizar sus legislaciones para el libre ejercicio de las profesiones universitarias en cualquier país de la región así como muchas otras acciones en diferentes aspectos económicos, sociales y políticos.

Con el fin de poder coordinar las políticas y acciones necesarias para la consecución de todos estos objetivos, los países centroamericanos han estado creando a través de los años un conjunto de instituciones regionales especializadas, entre las cuales, en el campo económico se pueden señalar:

SIECA - Secretaria permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el cual es la secretaria del foro de los ministros responsables de la integración económica.

BCIE - Banco Centroamericano de Integración Económica, el cual es una institución de desarrollo económico y social regional y el organismo financiero del programa de integración.

CMCA - Consejo Monetario Centroamericano, el cual es un organismo integrado por los presidentes de los bancos centrales centroamericanos, que tiene por función armonizar y coordinar las políticas monetarias, crediticia y cambiarias de los países de la Región.

CORECA - Consejo Regional de Cooperación Agrícola Centroamericana, que está constituido por los ministros de agricultura y tiene como objetivo principal analizar los problemas del desarrollo agrícola y rural de los países miembros y proponer soluciones.

ICAITI - Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial, que tiene como mandato principal el de contribuir al desarrollo de la industria de Centroamérica.

ICAP - Instituto Centroamericano de Administración Pública que tiene como función la formación y capacitación de los servidores públicos de los países centroamericanos.

OIRSA - Comité de Acción de Apoyo al Desarrollo Económica y Social de Centroamerica, que tiene como objetivo la promoción de la Cooperación de América Latina hacia Centroamérica.

Esta lista se haría interminable si se incluyeran otros campos fuera del económico. Sin embargo sólo se ha ofrecido este muestrario para enfatizar que la Integración Centroamericana va mucho más allá del aspecto puramente comercial, lo cual debe ser tomado muy en consideración por la República Dominicana a la hora de que se tomen las decisiones políticas al respecto.

EL COMERCIO EXTERIOR DE CENTROAMERICA

En vista de que este es uno de los aspectos que más puede interesar al sector privado dominicano, al momento de evaluar la conveniencia o no de participar en un área de libre comercio con Centroamérica, se presenta un análisis bastante detallado del comercio centroamericano, el cual se ampliará en el próximo capítulo cuando se analice el caso dominicano frente al mercado común centroamericano.

El resultado comercial

Los países del Mercado Común Centroamericano (excluyendo a Panamá) registraron en los últimos dos años un rápido crecimiento en sus importaciones totales como consecuencia del proceso de apertura económica que ha tenido lugar en la Región. La composición de las importaciones también se ha modificado a favor de productos terminados y algunos industriales se han convertido en importadores de tales productos. Sin embargo el crecimiento de las exportaciones totales no fue tan acelerado. Como consecuencia, la Región tuvo un fuerte déficit comercial con el resto del mundo de US$3,997 millones de dólares en 1992, lo que representa un 87% del total exportado. Debe destacarse que en ese año todos los países centroamericanos tuvieron déficits comerciales, aunque de diferente magnitud.

CUADRO II-3

BALANZA COMERCIAL DE CENTROAMERICA
En Millones US$

PAIS / AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
CENTROAMERICA			
1990	4,277	6,471	-2,194
1991	4,352	6,815	-2,463
1992	4,590	8,587	-3,997
GUATEMALA			
1990	1,163	1,649	-486
1991	1,202	1,851	-649
1992	1,295	2,463	-1,168
EL SALVADOR			
1990	582	1,262	-680
1991	588	1,406	-818
1992	598	1,699	-1,101
HONDURAS			
1990	831	935	-104
1991	792	955	-163
1992	737	1,057	-320
NICARAGUA			
1990	340	636	-296
1991	266	726	-460
1992	236	907	-671
COSTA RICA			
1990	1,361	1,990	-629
1991	1,503	1,877	-374
1992	1,723	2,462	-739

***Fuente:** Boletín Estadístico del SIECA y Banco Central de Costa Rica*

Aunque el mayor déficit se produjo en Guatemala, en términos relativos el país que se encuentra en una situación más delicada es Nicaragua, ya que su déficit comercial es 2.8 veces el total de sus exportaciones. Asimismo El Salvador presentó en 1992 un déficit comercial muy pronunciado de US$1.101 millones de dólares que representa aproximadamente el doble del total de sus exportaciones. En el caso de este último país, se debe tomar en consideración la gran afluencia de ayuda externa que ha venido recibiendo para compensar los problemas políticos del pasado reciente, así como el alto valor de las "remesas" de una gran cantidad de salvadoreños que residen en los Estados Unidos, como resultado de su pasada guerra civil.

CUADRO II-4

CENTROAMERICA
DIEZ PRINCIPALES EXPORTACIONES AÑO 1992
En Millones US$

	EXPORTACIONES	Millones US$	Porcentaje Participación GUATEMALA	SALVADOR	COSTA RICA
1.	Productos del Reino Vegetal	$2,037	24	12	41
2.	Productos Industrias Alimenticias	$504	46	12	23
3.	Animales Vivos & Prod.R. Animal	$333	26	8	35
4.	Materias Textiles y Manufacturas	$310	27	26	25
5.	Productos de Industrias Químicas	$255	47	20	26
6.	Metales Comunes y Man. Metálicas	$120	28	23	31
7.	Materias para Fabricación papel; Papel y Artículos de Papel	$90	18	39	30
8.	Máquinas & Ap. Mat. Eléctrico	$79	19	16	62
9.	Madera, Carbón Vegetal y Manufactura de Madera, Corcho, etc.	$54	27	1	21
10.	Manufactura de Piedra, Yeso; Cemento Vidrio & Manufactura de Vidrio	$39	46	2	45

Fuente: Boletín Estadístico SIECA (Año 1, No.2)

Las exportaciones

Al igual que la mayoría de los países de menor desarrollo relativo, las principales exportaciones centroamericanas están constituidas por productos agrícolas así como productos de la pecuaria y la industria alimenticia. Aparte de estos tres grupos, los otros cuatro renglones verdaderamente significativos son: a) las materias textiles y sus manufacturas, b) los productos de la industria química, c) los metales comunes y algunas manufacturas metálicas y d) las materias primas para la fabricación de papel, el papel y los artículos de papel. Por lo tanto en estos siete renglones es donde el sector empresarial dominicano deberá fijar su atención al momento de negociar acuerdos comerciales con esos países. Asimismo se debe destacar que son Guatemala, El Salvador, Costa Rica los tres países que mayor capacidad de exportación tienen en los siete renglones anteriormente señalados.

Por otra parte, si se toma el total de los 7 principales productos tradicionales que exportaban cada uno de los cinco países centroamericanos en el año 1986 y se compara con la estructura de las exportaciones 6 años después, es decir en 1992, se nota en primer lugar, un estancamiento o disminución, de las exportaciones de estos 7 productos tradicionales y por otra parte, un rápido crecimiento de las exportaciones de los otros productos, lo que demuestra que la estructura de las exportaciones centroamericanas se está diversificando con resultados bastante satisfactorios después del proceso de apertura iniciado en 1987.

En el cuadro II-5 vemos como los principales productos de exportación (café, azúcar, banano, algodón, carne y otro que varía entre cada país) cayeron en casi un 20% durante el período 1986 - 1992, mientras que los no tradicionales, aumentaron en un 127%. Obviamente la disminución del precio del café ha sido desvastador para Centroamérica pues sólo por ese concepto las exportaciones disminuyeron en US$1,100 millones de dólares en ese período. Sin embargo, lo más importante a destacar es el aumento o surgimiento de nuevos productos de exportación lo que demuestra la existencia de un potencial todavía no explotado.

En cuanto al destino de las exportaciones de la Región se destaca que los países centroamericanos exportaron a los demás países del Istmo Centroamericano, en 1992, la suma de US$892 millones (excluyendo a Panamá), lo cual representa un 19.7% de sus exportaciones y una cantidad igual a la que exportaron a todos los países de la Comunidad Económica Europea, lo que nos da una idea de la importancia que ha alcanzado el comercio intraregional.

Sin embargo todavía la orientación del comercio se dirige principalmente hacia los Estados Unidos de América, aunque la dependencia de ese mercado se ha visto reducida, ya que en 1987 el valor exportado al mismo fue mayor que el de 1992, superando en ese año, el 55% del total.

A continuación se presenta un breve análisis de los principales productos de exportación por países.

Las exportaciones de Costa Rica

Entre los países de la región Centroamericana, Costa Rica es el país cuyas exportaciones han demostrado el mayor dinamismo, situándose como el mayor y más diversificado exportador de la región.

CUADRO II-5

CAMBIO COMPOSICION EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS
En Millones US$

	Tradicionales*		Otros Productos	
	1986	1992	1986	1992
GUATEMALA	755.8	617.1	305.8	678.2
EL SALVADOR	625.7	249.5	129.2	348.0
HONDURAS	721.4	632.1	132.7	173.9
NICARAGUA	210.6	166.9	37.2	69.6
COSTA RICA	694.0	759.7	426.5	1,069.2
TOTAL	3,007.5	2,425.3	1,031.4	2,338.9

** Los siete productos más importantes en 1986*
Fuente: SIECA Boletín Estadístico. Año 1 No.2

En los últimos cinco años las exportaciones se incrementaron de US$1,121.4 millones a US$1,707.7, creciendo a un ritmo anual cercano al 9.0%. Para 1987 el 60% de las exportaciones del país correspondían a productos tradicionales tales como banano, café, azúcar, carne y cacao, mientra que ya para 1992 este monto se había reducido a un 48%. El crecimiento de las exportaciones ha sido impulsado por los productos agropecuarios no tradicionales entre los que se destacan la piña, plantas ornamentales, flores, así como melones y simultáneamente por los productos industriales. Para 1987 las exportaciones de productos industriales correspondían al 30% del total exportado y para septiembre de 1992 esta cifra había aumentado al 36%. Esto equivale a un aumento de más de US$178 millones (54%) en las exportaciones de productos industriales en un período de cinco años. Para evitar confusión debe aclararse que estas cifras de exportación no incluyen a las zonas francas (maquiladoras).

CUADRO II-6

EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS POR DESTINO
En Millones US$
1992

	VALOR	% TOTAL
ALCAN	2,007	44.1%
CANADA	146	3.2
ESTADOS UNIDOS	1,802	39.6
MEXICO	98	2.2
GRUPO G-3	124	2.7%
COLOMBIA	10	0.0
VENEZUELA	16	0.0
MEXICO	98	2.2
COMUNIDAD EUROPEA	896	19.7%
ALEMANIA	363	8.0
ITALIA	138	3.0
BELGICA	164	3.6
PAISES BAJOS	83	1.8
REINO UNIDO	55	1.2
OTROS		
CENTROAMERICA	892	19.7%
CARICOM	35	0.7%
OTROS DESTINOS	592	13.0%
TOTAL EXPORTACION	**4,546**	**100.0**

Fuente: SIECA Boletín Estadístico Año 1 No.1

Si hay algo que pueden caracterizar las exportaciones industriales de Costa Rica es su gran diversidad. Esto se aprecia cuando se nota que los veinte principales productos de exportación únicamente representan el 46% del total exportado de productos industriales.

Las exportaciones de Guatemala

Las exportaciones totales de Guatemala en los últimos siete años han venido creciendo a un ritmo anual del 2.2%. En este mismo período se puede apreciar el crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, entre los que se destacan la carne, pescado, camarón, langostas, frutas, flores, legumbres y verduras. En la rama industrial también se destacan las exportaciones de llantas y cámaras de caucho, cuatriplicándose en un período de ocho años.

En 1986 el 49% de las exportaciones de Guatemala descansaban en el café, pero a través de los años este ha perdido su importancia relativa y para 1992 sólo era responsable del 19% del total exportado. Sin embargo el café sigue siendo el principal producto de exportación. Le sigue en importancia el azúcar, cuyas exportaciones se han triplicado en los últimos ocho años, pasando de US$50.8 millones en 1986 a US$158 millones en 1992, cifra superior a las exportaciones dominicanas. Para 1992 café, azúcar y banano se le atribuía el 39.4% del total exportado.

CUADRO II-7

COSTA RICA
*EXPORTACIONES TOTALES**
En Millones US$

	1987		1989		1991		1992	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Productos Tradicionales**	678.4	60%	707.3	52%	766.0	51%	819.6	48%
Productos Agropecuarios	78.2	7%	131.5	10%	167.5	11%	204.9	12%
Agroindustriales	33.5	3%	56.8	4%	52.8	4%	85.3	5%
Industriales	331.3	30%	466.1	34%	509.1	34%	597.9	36%
Total	1,121.4		1,361.7		1,495.4		1,707.7	

* *Las exportaciones excluyen las maquilas*
** *Carne, banano, café, azúcar, cacao y otros*
\+ *Datos hasta septiembre de 1992*
Fuente: CENPRO y cálculos de los autores.

CUADRO II-8

COSTA RICA
PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES
1991
En Millones US$

1. Medicamentos Emp. medicinas o Veterinaria	34.1
2. Prendas Ext. para Mujer y Hombre	34.4
3. Purés y Pastas de Frutas	12.3
4. Preparados y Conservas de Carne	11.4
5. Hilos y Conservas de Carne	11.8
6. Empaques de Caucho	17.3
7. Llantas	12.7
8. Bolsas, Empaques y Frascos	10.9
9. Prep. Comp. no Alcohólicos	9.9
10. Cueros y Pieles de Bovino	9.3
11. Envases Vidrio p/Transporte	9.9
12. Hojas de Aluminio	9.2
13. Otros muebles y sus partes	8.4
14. Hilos, Trenzas y Cables	8.9
15. Abonos, minerales o químicos	6.9
16. Productos de Perfumería	6.4
17. Calzados y Componentes	7.5
18. Manufacturas de pastas de papel	6.9
19. Papel higiénico	7.9
20. Desinfectantes, Insecticidas, Fungicidas	6.4

CUADRO II-9

GUATEMALA
PRINCIPALES EXPORTACIONESPRODUCTOS NO TRADICIONALES
EN MILES US$

1986	1989	1992	
Carne Fresca	3,824	25,864	16,565
Camarón, Pescado y Langostas	8,062	35,304	45,365
Frutas Frescas, secas y Prep.	6,081	21,263	37,216
Legumbres y Verduras	11,100	32,910	41,310
Plantas, Semillas y Flores	9,113	13,180	40,752
Llantas y Cámaras de Caucho	5,005	18,860	18,347
Total	**43,185**	**147,381**	**199,555**
% Total Exportado	**4.1%.**	**13.3%.**	**13.4%.**

Fuente: Cálculos de los autores en base a Boletines Estadísticos del SIECA.

Las exportaciones de El Salvador

Debido a la disminución de las exportaciones de café en los últimos ocho años, las exportaciones totales de El Salvador se han visto afectadas significativamente, pasando de US$754 millones en 1986 a tan sólo US$598 millones en 1992. En 1986 las exportaciones de café ascendían a US$552 millones, o sea, el 73% del total exportado y para 1992 solamente se exportaban US$153 millones representando tan sólo el 26% de las exportaciones totales. Para compensar esta significativamente reducción han surgido las exportaciones de productos no tradicionales, entre las que se destacan: camarones, ajonjolí, medicamentos, artículos de vestuario, y envases de papel o cartón, entre otros.

El Salvador ha encontrado en Centroamérica su principal socio comercial, pues exporta a los Estados Unidos solo un 33.5% de sus exportaciones totales, mientras que en Centroamérica coloca un 43.% de sus exportaciones. En otras palabras, El Salvador ha triplicado sus exportaciones en Centroamérica en los últimos siete años, totalizando en la actualidad US$237 millones.

CUADRO II-10

EL SALVADOR
EXPORTACIONES DE CAFE COMO
PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Café	73%	60%	59%	46%	45%	38%	26%

CUADRO II-11

EL SALVADOR
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
COMO % DEL TOTAL EXPORTADO

	1990	1991	1992
Café en Diversas Formas	45.4%	37.8%	25.7%
Azúcar sin Refinar	3.6%	5.5%	7.5%
Medicamentos	3.6%	3.7%	4.9%
Envases de Papel o Cartón	2.7%	3.2%	4.1%
Artículos de Vestuario	2.5%	3.2%	4.0%
Camarones	2.5%	3.5%	3.4%
Hilados de Algodón	3.1%	3.0%	3.1%
Manufactura de Aluminio	2.5%	2.4%	2.2%
Semilla de Ajonjolí	1.9%	3.1%	1.7%

CUADRO II-11

(Continuación)

Calzado de Cueros y Mat. Artesanal	2.1%	1.8%	1.6%
Prep. p/lavar y Detergentes	1.0%	1.1%	1.4%
Refrigeradores y Congeladores	0.8%	0.7%	1.0%
Totales			
Café y Azúcar	49.0%	43.3%	33.2%
Excluyendo Café y Azúcar	22.7%	25.7%	27.4%
Total	71.7%	69.0%	60.6%

Fuente:Banco Central de Reserva - El Salvador y Cálculos de los autores.

Las exportaciones de Honduras

En los últimos ocho años las exportaciones de Honduras se han estancado. Para 1992 estas ascendían a US$806 millones, lo que representa aproximadamente unos US$50 millones menos que en 1988. Al igual que las exportaciones nicaranguenses, Honduras concentra sus exportaciones en un grupo limitado de productos, mayormente tradicionales. Para 1992 el banano y el café representaban para Honduras el 54% de las exportaciones totales. En adición a estos, Honduras exporta principalmente camarones, madera, carne refrigerada, plomo y Zinc.

A través de los últimos años las exportaciones de madera y café han venido disminuyendo en importancia, las de banano, plomo y zinc demuestran un comportamiento mixto, sin una tendencia definida, mientras que los camarones y la carne refrigerada han experimentado un crecimiento significativo.

Entre los quince principales productos de exportación Hondureños, solo dos corresponden a la rama industrial: Jabones para Lavar (US$7.7 Millones en 1992) y Prendas de Vestir (US$14.6 Millones en 1992).

Con relación al comercio intrarregional, Honduras es el país que posee la menor proporción de sus exportaciones dirigidas al MCCA. Para 1992 solamente el 4.6% de sus exportaciones totales se destinaron a Costa Rica, Nicaragua, Guatemala o El Salvador. Esta cifra es relativamente baja cuando se compara con el 43.0% de El Salvador, el 30.6% de Guatemala, el 15.9% de Nicaragua y el 12.0% de Costa Rica.

CUADRO II-12

HONDURAS
EXPORTACIONES DE LOS 15 PRINCIPALES PRODUCTOS
- En millones de US$ -

	1990	1991	1992	% TOTAL 1992
1) AGRICOLA				
Banano	357.9	314.4	286.5	35.5%
Café	180.9	145.9	147.6	18.3%
Piñas	12.2	12.8	19.9	2.5%
Melones	6.6	12.8	10.7	1.3%
Azúcar	12.4	8.4	5.8	0.7%
Tabaco	2.5	2.1	4.8	0.6%
Sub-total	**572.5**	**496.4**	**475.3**	**59.0%**
2) ANIMAL				
Camaron y Langosta	65.7	92.9	96.8	12.0%
Carne Refrigerada	25.3	31.4	35.7	4.4%
Sub-Total	**91.0**	**124.3**	**132.5**	**16.4%**
3) MINEROS				
Plomo y Zinc	50.6	39.6	43.9	5.4%
Plata	4.7	4.3	5.2	0.6%
Derivados de Petróleo	4.6	4.4	3.5	0.4%
Sub-total	**59.9**	**48.3**	**52.6**	**6.5%**
4) MADERA				
Madera	16.1	15.3	15.8	2.0%
Manufactura de Madera	9.7	11.0	13.9	1.7%
Sub-total	**25.8**	**26.3**	**29.7**	**3.7%**
5) OTROS				
Jabón de Lavar	2.7	5.0	7.7	1.0%
Prendas de Vestir	6.9	9.2	14.6	1.8%
TOTAL 15 PRODUCTOS	758.8	709.5	712.4	88.4%
RESTO	72.2	82.9	93.6	11.6%
GRAN TOTAL	831.0	792.4	806.0	100.0%

Fuente: Banco Central de Honduras

Las exportaciones de Nicaragua

Las exportaciones de Nicaragua son muy inferiores a las de sus vecinos del istmo centroamericano, pues representan menos de una quinta parte de las exportaciones de Guatemala y menos de la mitad de las exportaciones de El Salvador. A su vez, debido a los problemas internos del país, estas no han podido ser diversificadas, concentrando el 75% del total en solo 8 productos.

Nicaragua, al igual que los demás países de la región, ha visto reducir sus exportaciones de café, las cuales ascendían a US$109.6 millones en 1986 y en 1992 solo sumaban unos US$45.3 millones. Esta caída de su principal producto ha sido contrarrestada por el incremento de las exportaciones de productos no tradicionales tales como carnes, crustáceos, y el ajonjolí. Las exportaciones de carne aumentando de US$4.7 millones en 1986, a US$40.8 millones en 1992, siendo el segundo producto de mayor importancia para el país y convirtiendo a Nicaragua en uno de los mayores exportadores de carne de la región.

Si bien las exportaciones de Nicaragua se han reducido a niveles similares a 1986, la proporción de estas exportaciones dirigidas a centroamérica se han casi duplicado. Pues en 1986 el 8.9% de las exportaciones totales fueron dirigidas al Istmo y para 1992 esa cifra aumentó al 15.9%.

CUADRO II-13

NICARAGUA
CONCENTRACION DE EXPORTACIONES 1992
EN MILLONES US$

Producto	Valor	Porciento del Total Exportado	Porciento Acumulado
1- Café	45.29	19.2%	19.2%
2- Carne	40.81	17.3%	36.5%
3- Algodón	26.2	11.1%	47.6%
4- Azúcar	25.5	10.8%	58.4%
5- Pescado, Crustáceos & Moluscos	15.5	6.5%	64.9%
6- Banano	13.6	5.8%	70.7%
7- Melaza	4.6	1.9%	72.6%
8- Ajonjolí	4.3	1.8%	74.4%

Fuente: Cálculos de los autores en base a datos del Ministerio de Economía y Desarrollo (MEDE) y SIECA.

Las importaciones

En cuanto a las importaciones realizadas por los países centroamericanos, en el cuadro No.II-14 aparece un detalle de los 20 principales productos importados por cada país durante el año 1991. Se puede apreciar que aunque las importaciones de petróleo y derivados es un renglón importante, no llega a tener la magnitud relativa que representan para la República Dominicana.

Los demás renglones importados responden a una amplia gama de productos característicos de cualquier país en vías de desarrollo, entre los que se destacan: medicamentos, vehículos de pasajero y transporte, productos alimenticios de climas templados (trigo, aceites comestibles) abonos y agroquímicos, textiles y confecciones, maquinarias y otros.

Para todos los países centroamericanos, la procedencia de las importaciones es mayormente los Estados Unidos de América, proporción que fluctúa entre un 40% y un 50% del total importado por cada uno de ellos.

Le sigue en importancia los productos originarios de los países del Istmo Centroamericano, sobre lo cual se hará un amplio análisis más adelante.

En cuanto al Japón y Alemania, su incidencia en el mercado centroamericano es muy reducida, siendo Guatemala el que mayor porcentaje de sus importaciones provienen de esos países y aún en ese caso apenas representan un 6.6% y un 4.7% del total importado respectivamente.

CUADRO II-14

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
POR LOS PAISES CENTROAMERICANOS
1991
(En miles de US$)

HONDURAS		NICARAGUA	
TOTAL	955,100	TOTAL	726,376
1- Petróleo Crudo	59,877	1- Petróleo Crudo	85,823
2- Gas Oil, Diesel Oil, Fuel Oil	35,115	2- Medicamentos	24,044
3- Medicamentos	33,138	3- Vehículos Transporte	20,514
4- Papel Kraft, Paja y similares	23,571	4- Camiones diversos	20,141
5- Vehículos (los demás)	21,083	5- Abonos	19,456
6- Trigo	19,658	6- Trigo	19,098
7- Abonos	19,805	7- Arroz	17,407
8- Materias Primas para bebidas no alcoh.	17,702	8- Motores	10,443
9- Gasolina	17,460	9- Medicamentos	10,248
10- Productos de Polimerización	15,875	10- Vehículos de pasaj.	7,888
11- Cartones y Cartulina	15,275	11- Aceites alimenticios	7,726
12- Lubricantes	14,276	12- Planchas de Hierro	6,830
13- Prendas interiores de vestir	12,262	13- Insecticidas	6,710
14- Fungicidas	11,702	14- Camiones (más de 2 toneladas)	6,584
15- Camiones	11,501	15- Máquinas generadoras	6,363
16- Medicamentos	11,383	16- Tractores	6,301
17- Maíz	10,017	17- Televisores y partes	6,077
18- Partes vehículos	9,582	18- Leche descremada	5,855
19- Harina de Soya	9,155	19- Materia prima para bebidas no alcoh.	5,547
20- Máquinas generadoras	8,647	20- Aves de corral muertas	5,357

CUADRO II-14 (Continuación)

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
POR LOS PAISES CENTROAMERICANOS
1991
(En miles de US$)

GUATEMALA			EL SALVADOR		
	TOTAL	1,851,254		TOTAL	1,405,966
1-	Petróleo Crudo	106,075	1-	Elementos Químicos (cloruros y otros derivados de los metaloides)	345,223
2-	Vehículos de motor	87,105	2-	Prendas vestir mujeres/niñas	235,146
3-	Gasoil	85,991	3-	Petróleo Crudo	140,508
4-	Tractores	49,713	4-	Medicamentos	57,835
5-	Abonos	42,264	5-	Vehículos de transporte	40,608
6-	Productos de Polimerización	33,189	6-	Trigo	39,205
7-	Gasolina	33,189	7-	Máquinas generadoras	29,287
8-	Trigo	33,260	8-	Vehículos Pasajeros	26,804
9-	Gas de Petróleo	29,144	9-	Alcoholes	21,729
10-	Medicamentos	27,275	10-	Abonos	20,794
11-	Papel y Cartón	26,630	11-	Productos de Polimerización	19,256
12-	Máquinas generadoras	21,441	12-	Leche	18,599
13-	Partes y Piezas de vehículos	20,512	13-	Algodón	17,949
14-	Maíz	20,252	14-	Gas Oil	17,282
15-	Aceites Alimenticios	19,756	15-	Maíz	16,261
16-	Planchas de hierro	17,173	16-	Harina de Soya	15,678
17-	Leche	17,042	17-	Llantas de Caucho	14,709
18-	Preparativos para bebidas no alcohólicas	15,457	18-	Partes de vehículos	14,123
19-	Papel	12,854	19-	Sebo	13,974
20-	Medicinas	12,138	20-	Papeles	13,237

COSTA RICA					
TOTAL		1,876,584			
1-	Papel y Cartón	83,159	2-	Diesel Oil	67,761
3-	Petróleo Crudo	52,925	4-	Gasolina	44,308
5-	Productos Químicos	43,920	6-	Medicamentos	40,081
7-	Maíz	33,752	8-	Planchas de Hierro	30,391
9-	Sellos, Papel moneda	26,795	10-	Fungicidas	24,974
11-	Computadoras	24,206	12-	Trigo	22,146
13-	Giracol, Soya	20,915	14-	Partes vehículos	18,475
15-	Tejidos en Algodón	17,295	16-	Maquinas generadoras	16,148
17-	Aceites lubricantes	15,704	18-	Máquinas perforadoras	15,655
19-	Químicos	14,281	20-	Medicamentos	13,034

EL COMERCIO INTRAREGIONAL

Para los propósitos de este estudio resulta importante analizar con cierto grado de detalle el comercio intraregional, pues dada la naturaleza de las economías centroamericanas es de esperarse, que en caso de que la República Dominicana decida negociar acuerdos de libre comercio con los países de la Región, lo más probable es que los productos que mayor potencialidad tengan de participar en este comercio sean precisamente los que están intercambiando los países centroamericanos entre ellos mismos.

Los flujos comerciales intraregionales en Centroamérica, alcanzaron para 1980 un nivel relativo sumamente alto. Bastaría con señalar que las exportaciones de los seis países (incluyendo a Panamá) hacia los demás alcanzó la cifra de US$1,175 millones y las importaciones US$1,164 millones.

Sin embargo, a partir de ese año se produjo un descenso continuo en dicho flujo comercial como consecuencia no tan sólo de la crisis económica internacional de la primera mitad de la década de los 80, sino también por los graves problemas políticos que afectaron a la mayoría de los países de la Región. Así vemos como las exportaciones intraregionales cayeron en 1986 a US$440 millones, es decir tan sólo un 37% de lo que se exportó apenas seis años antes.

A partir de esa fecha el comercio intraregional se ha venido reactivando en forma continua y ya para 1992 las exportaciones habían alcanzado la cifra de US$942 millones. Es importante destacar que ya para 1992 los aranceles que se aplican a productos procedentes de fuera de la Región, se habían reducido considerablemente, con relación a los existentes en 1980 y por tanto el comercio intrarregional se realiza ahora sobre una base de mayor competencia, lo que resalta el mérito de las altas cifras registradas.

Las exportaciones a la Región estuvieron durante estos últimos años mayormente concentradas entre Guatemala, El Salvador y Costa Rica, mientras que las de Honduras, Nicaragua y Panamá no tuvieron un aumento significativo. Precisamente esta concentración de las importaciones en los primeros tres países ha sido siempre un factor preocupante dentro de la integración regional, pues están incidiendo en los desequilibrios comerciales, de los otros socios de la Región.

CUADRO II-15

TOTAL EXPORTACIONES INTRAREGIONALES
1991
En Millones US$

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA	PANAMA	TOTAL
GUATEMALA	-	155	44	50	75	29	253
EL SALVADOR	89	-	14	4	47	8	162
HONDURAS	13	14	-	1	1	ND	29
NICARAGUA	ND	11	8	-	10	1	30
COSTA RICA	54	43	17	54	-	51	219
PANAMA	6	6	4	3	26	-	45
TOTAL	162	229	87	112	159	89	838

Fuente: FEDEPRICAP: Perspectiva Económica Centroamericana 1990 - 1992

Asimismo otra característica de los intercambios comerciales de la Región, es que se producen generalmente entre dos países: a) Costa Rica y Panamá; b) Guatemala y El Salvador; c) Costa Rica y Nicaragua y finalmente d) Guatemala y Costa Rica.

Con relación a este intercambio, la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) realizó a principios de 1993, un interesante estudio sobre los flujos comerciales intraregionales en Centroamérica. Sin embargo, las cifras más recientes que tuvieron desglosadas por productos fueron las de 1988. Para ese año, las agrupaciones más importantes de exportación fueron las siguientes:

CUADRO II-16

AGRUPACIONES MAS IMPORTANTES
DE EXPORTACIONES INTRAREGIONALES
Año 1988
En Millones US$

ARTICULOS	MONTO	PORCIENTO
Productos Farmac. y medicamentos	92,393	13.08
Productos comestibles y preps.	40,093	5.68
Artículos de Papel, precortados	26,642	3.77
Perfumería, Cosméticos	25,216	3.57
Jabones, detergentes preps.	23,283	3.30
Llantas, tubos de hule	22,313	3.16
Cereales, etc., preps.	20,914	2.96
Pesticidas, desinfectantes	17,673	2.50
Artículos de plástico, NES	17,599	2.49
Tejidos a mano	16,872	2.39
Calzado	16,740	2.37
Productos Polimerizados	16,463	2.33
Máquinas eléctricas NES	14,852	2.10
Papel	13,338	1.89
Vegetales Frescos	13,198	1.87
Artículos de vidrio	12,556	1.78
Aceites Vegetales	9,536	1.35
Aluminio	9,325	1.32
Barriles de metal, cajas, etc	9,085	1.29
Preparados de azúcar, no choc.	9,034	1.28
Frutas, nueces, frescas, secas	7,837	1.11
Productos de hierro, acero	7,612	1.08
Fertilizantes manufacturados	7,387	1.05
Productos de algodón	7,194	1.02
Productos textiles especiales	7,173	1.02

Fuente: Datos proporcionados por CEPAL.

Para que se tenga una idea más clara de la importancia que ha tenido el comercio intraregional, debe indicarse que para el 1980, año en que se alcanzó el más alto nivel de comercio entre los países de la Región, Costa Rica destinó un 31.8% del total de sus exportaciones al resto de los países del Istmo. Asimismo Guatemala dirigió un 30.1% del total y El Salvador un 28.3%. Aún en el caso de Nicaragua, esta cifra llegó al 19.6%. Para 1992, el mismo indicador refleja los siguientes resultados:

Guatemala	30.6%
El Salvador	43.0%
Costa Rica	12.0%
Nicaragua	15.9%
Honduras	4.6%

El análisis específico dentro de cada una de las 10 primeras secciones de exportación, a nivel de 5 dígitos del arancel, indican que Guatemala sobresale en las exportaciones intraregionales de los más importantes artículos. En efecto, este país es el más importante en ocho de las diez primeras líneas y en cinco de esas ocho, exporta, por sí sólo, el 60% del total por artículo de la Región. En las otras tres, comparte con El Salvador y Costa Rica.

Por otra parte, Costa Rica predomina ligeramente en "llantas" y El Salvador en las exportaciones de papel. Sin embargo, ni Honduras ni Nicaragua se colocan dentro de los vendedores mayoritarios para ninguna de las diez principales secciones de exportación de la Región.

Dado que Guatemala es el país que mayor nivel de exportación intraregional ha logrado, resulta importante, para los fines de este estudio, analizar con más detalle cuáles son los principales productos que ha exportado a los tres principales socios comerciales de la Región dentro del renglón de la industria manufacturera. Para estos fines se han utilizado datos del año 1992.

CUADRO II-17

LOS DIEZ ARTICULOS MAS IMPORTANTES DE LAS EXPORTACIONES INTRAREGIONALES

ARTICULO LIDER	EXPORTADOR PRINCIPAL	PORCENT. APORTADO	DESTINO PRINCIPAL	PORCENT. A DEST. PRINC
Medicinas	Guatemala	63.7	El Salvador	28.4
			Panamá	28.3
Sopas y Caldos	Guatemala	59.9	El Salvador	53.26
Papel y Cont. de Papel	El Salvador	63.2	Guatemala	61.18
Perfumería, Cosméticos	Guatemala	73.7	El Salvador	55.8
Jabonería	Guatemala	59.8	El Salvador	65.8
Llantas	Costa Rica	50.1	Guatemala	38.11
			El Salvador	32.4
	Guatemala	49.8	El Salvador	48.1
Cereales tostados	Guatemala	74.3	Costa Rica	39.7
Insecticidas, al por menor	Guatemala	46.4	El Salvador	53.0
Fungicidas al por menor	Costa Rica	23.5	Panamá	52.1
Insecticidas al por menor	El Salvador	22.1	Costa Rica	53.0
Envases de plástico, tapas	Guatemala	47.0	El Salvador	67.0
Otros arts.de plásticos NES	Costa Rica	37.6	El Salvador	51.7
Tejidos continuos	Guatemala	43.5	El Salvador	61.1
Tejidos textiles discontinuos	El Salvador	36.7	Guatemala	69.4

Fuente: Elaboración en base a estadísticas de la CEPAL.

CUADRO II-18

GUATEMALA (1992)
- En millones de US$ -

Principales Productos de Exportación a Costa Rica - Industria Manufacturera

1- Materiales Textiles (tejidos o telas)	10,726.9
2- Productos Farmaceúticos	9,686.8
3- Preparados a base de Cereales	6,750.6
4- Prepar. de Carne, Pescado, Moluscos	5,549.6
5- Prod. de Perfumerías, Tocador y Cosméticos	4,820.4
6- Mat. Plásticos y sus Manufacturas	4,806.4
7- Vidrio y sus Manufacturas	3,917.3
8- Detergentes y Jabones	3,630.1
9- Artículos de Vestuario	3,563.8
10- Neumáticos y Tubos	2,961.4
Total Exportado a Costa Rica:	**89,612.5**
Total 10 Principales Productos:	**56,413.3**
Porcentaje:	**63.0%**

CUADRO II-19

GUATEMALA (1992)
- En millones de US$ -

Principales Productos de Exportación a El Salvador

1- Productos Farmaceúticos	16,813.9
2- Algodón	12,510.9
3- Productos de Perfumerías, Tocador y Cosméticos	9,646.6
4- Mat. Textiles (tejidos o Telas)	9,375.4
5- Mat. Plásticos y sus Manufacturas	
6- Preparado de Carne, Pesc, Moluscos	7,830.1
7- Manuf. de Papel y Cartón	6,310.7
8- Prod. diversos Ind. Química	5,953.8
9- Lámina y Alambre	5,473.8
10- Hierro, Acero y sus Manufact.	5,429.3
Total Exportado a El Savador:	**182,544.3**
Total 10 Principales Productos:	**88,705.7**
Porcentaje:	**48.6%**

CUADRO II-20

GUATEMALA (1992)
- En millones de US$ -

Principales Productos de Exportación a Nicaragua	
1- Productos Farmaceúticos	7,497.6
2- Lámina y Alambre	6,041.7
3- Mat. Plásticos y sus Manufacturas	3,005.0
4- Detergentes y Jabones	2,955.3
5- Baterias Eléctricas	2,887.1
6- Neumáticos y Tubos	2,526.2
7- Vidrio y Manufacturas	2,178.2
8- Hierro, Acero y Manufacturas	2,153.8
9- Prods. de Perfumería, Tocador y Cosméticos	2,118.7
10- Materiales Textiles	1,916.9
Total Exportado a Nicaragua :	**62,168.9**
Total 10 Principales Productos:	**32,280.5**
Porcentaje:	**53.5%**

PRINCIPALES REGULACIONES AL COMERCIO INTRAREGIONAL

Como se ha visto, el comercio intraregional entre los países centroamericanos ha alcanzado niveles significativos e importantes para sus economías, pero todavía persisten una serie de limitaciones que tienden a frenar su pleno desarrollo.

Sin duda la principal limitante lo es el propio desarrollo económico de los países de la Región, que no han permitido el fortalecimiento de su aparato productivo, especialmente el manufacturero. En ese sentido, la mayoría de los países centroamericanos no han contando realmente con políticas eficaces y consistentes de desarrollo a mediano y largo plazo. En el pasado los esquemas de desarrollo fundamentales han sido el agroexportador tradicional, el de sustitución de importaciones y en algunos países, el de promoción de exportaciones no tradicionales, pero estos tres esquemas no han funcionado vinculados entre sí. Por lo menos así lo entienden expertos económicos de la Región.

Por otra parte, estudios realizados recientemente han concluido que en la actualidad la situación productiva se encuentra padeciendo de una crónica obsolescencia de equipos, métodos y conceptos de producción y que en adición, existe una capacidad instalada ociosa que se estima en promedio en un 50%, lo que también atenta contra la eficiencia. Todo esto, unido a las desventajas que presenta una estructura productiva enfocada en empresas que no permiten una economía de escala, determina que una gran parte del sector manufacturero no está en capacidad de competir con los productos importados de países industrializados.

Asimismo se encuentran una serie de normas derivadas de los propios acuerdos de integración, tales como los Sistemas de Valorización Aduanera; el Reglamento Sobre el Origen Centroamericano de las Mercancías; El Reglamento Centroamericano Sobre Prácticas de Comercio Desleal y Claúsula de

Salvaguardia; las normas de Seguridad, Sanidad, Protección del Consumidor, Protección Ambiental, y otras. Todas estas normas y reglamentos están probándose en la práctica y por lo tanto todavía existe bastante incertidumbre entre los empresarios de la Región.

Es importante destacar que en la actualidad todos los productos que intervienen en el comercio intrarregional están libres del pago de impuestos de importación excepto el azúcar, el café, la leche, el petróleo y los cigarrillos.

En cuanto a los productos agrícolas están libres de impuestos pero los precios que se cotizan a nivel del comercio intraregional, están sometidos a una banda dentro de la cual se tienen que mover. Esta banda de precios fue creada para evitar prácticas desleales de comercio y se revisa periódicamente en base a acuerdos entre todos los países de la Región.

Las Reglas de Origen

Por considerarlo de importancia para los fines de este estudio se incluyen algunas informaciones sobre cuáles son los productos que se consideran originarios de la Región. Para estos propósitos existe un Reglamento sobre El Origen Centroamericano de las Mercancías, el cual establece en su artículo 3 que son originarios de Centroamérica:

A) Los productos naturales de cualquiera de los Estados parte del Tratado General, considerándose los siguientes:

1. Los productos minerales extraídos de su suelo o subsuelo, de sus aguas territoriales o del fondo del mar.
2. Los productos obtenidos de su atmósfera.
3. Los productos vegetales cultivados o cosechados en cualquiera de ellos.
4. Los animales nacidos y/o criados en dichos Estados.
5. Los productos y subproductos de la caza o de la pesca que se hubiere efectuado dentro de sus respectivos territorios.
6. Otros productos extraídos del mar mediante barcos u otros medios pertenecientes a cualquiera de los países miembros.
7. Las mercancías obtenidas a bordo de buques-factoría, a partir de los productos mencionados en los incisos 5 y 6 anteriores, siempre que se trate de embarcaciones nacionales o registradas en cualquier país de la región o arrendados por empresas legalmente establecidas en cualquier Estado parte, o que tengan derechos de explotación expedidos por los países miembros incluso para pescar y procesar en áreas fuera del territorio de los países centroamericanos.
8. Los subproductos de las materias anteriores, los desperdicios y desechos que resulten de las operaciones de transformación o elaboración y los artículos inservibles recolectados en la región que no puedan ser utilizados más que para la recuperación de materias, y que no constituyan residuos peligrosos de acuerdo a normas y estándares nacionales e internacionales.

B) Las mercancías fabricadas en cualquiera de tales Estados, elaboradas exclusivamente con los productos o sus derivados comprendidos en los numerales precedentes.

C) Las mercancías elaboradas en los países signatarios, que incorporen materias importadas de terceros países, serán consideradas originarias, siempre que hayan sufrido un proceso de producción, que les confiera una nueva individualidad que dé lugar a un salto arancelario, con la excepción de los procesos indicados en el artículo 4 de este Reglamento.

D) Cuando no sea aplicable el criterio anterior, se utilizará el del contenido regional, considerándose como mínimo un 25 por ciento del costo de producción, incluyendo en éste, los directamente relacionados con la fabricación o elaboración a efectos de la aplicación de un criterio basado en el porcentaje ad-valorem.

Por otra parte, no se consideran originarios de Centroamérica, los productos que siendo originarios o manufacturados en un tercer país son:

A) Simplemente armados.

B) Simplemente envasados, empacados o reempacados.

C) El fraccionamiento o reunión de mercancías en lotes, piezas o bultos, así como el simple marcado, etiquetado o cualquier otra forma de identificación.

D) Simplemente diluidos o mezclados con agua u otras sustancias que no altere las características esenciales de la materia o mercancía.

E) Aquellos otros procesos de producción que no confieran una nueva individualidad.

Para facilitar la aplicación de esta norma, las mercancías deben tener una leyenda que indique que es un producto centroamericano y además deben indicar cuál es el país de origen. Esta leyenda debe figurar en forma clara directamente sobre la mercancía que se trate y en caso de que no se preste a ello, la leyenda debe aparecer en las envolturas, cajas, envases, empaques o en los recipientes que las contengan.

Existe obviamente excepciones para el caso de los productos a granel, los envases de vidrio o plásticos, las varillas, alambres o similares y los productos de perfumería, cosméticos y preparados para el tocador, los cuales tienen reglas especiales.

En caso de duda sobre el origen centroamericano de una mercancía, el interesado deberá hacerlo del conocimiento de la Dirección de Integración Económica. Si la duda de origen no es admitida por el citado organismo, se considerará como originaria del país exportador la mercancía objeto de duda y deberá notificarlo a las partes y a las autoridades aduanales. En caso contrario, se sigue un procedimiento que deberá concluir en un máximo de 15 días hábiles siguientes al día en que se hizo del conocimiento de la Dirección.

En los casos en que no se puedan solucionar los conflictos por la vía antes señalada, el SIECA debe convocar a una Reunión de Directores de Integración Económica y la solución final se le notifica a los gobiernos.

Las prácticas de comercio desleal

Otro aspecto que debe ser bien conocido es el procedimiento que se sigue para determinar lo que se conoce como "prácticas desleales de comercio", tales como el dumping, los subsidios y las subvenciones.

Los países centroamericanos han acordado que para impedir que estas prácticas desleales por parte de países que no son parte del Tratado General de Integración, perjudiquen a la producción nacional, se podrán imponer derechos antidumping, cuando el producto se introduce en un país centroamericano a un precio inferior a su valor normal. Para estos fines se toma como referencia el precio que tiene un producto idéntico o similar que se destina al consumo dentro del país exportador o de origen.

En el caso de subsidios o subvenciones por parte de países fuera de la Región, se entiende como tales el otorgamiento directo o indirecto de cualquier contribución financiera, estímulo, prima o ayuda del Estado o cualquiera de sus Instituciones a la producción, fabricación, exportación o transporte de un producto.

Para que se considere que un producto es objeto de subsidio, los países centroamericanos utilizan la lista ilustrativa de subsidios que figura como anexo del Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI, XXIII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y se procede a imponer derechos compensativos una vez determinado la magnitud del daño.

Tanto en México como en Centroamérica existe gran preocupación por prácticas de "dumping predatorio" por parte de China continental. México, siguiendo normas del GATT, al cual China no pertenece, ha impuesto sobretasas de 1300% contra bicicletas y de 500% sobre zapatos. En Costa Rica se prepara una ley anti-dumping por el problema de los zapatos chinos.

Cláusulas de salvaguardia

Las regulaciones sobre claúsulas de salvaguardia tienen el objeto de brindar a la producción de los países centroamericanos una protección objetiva de carácter temporal contra las importaciones masivas de productos idénticos, similares o directamente competitivos, resultantes de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones internacionales contraídas, o de medidas regionalmente acordadas, incluida la desgravación arancelaria, que causen o amenacen causar un perjuicio grave a cualquiera de esos países.

Para determinar el perjuicio se consideran todos los factores de carácter objetivo que tengan relación con la rama de la producción afectada y de manera particular se toma en consideración la imposibilidad por parte de un número significativo de empresas de poder operar a un nivel de garantía razonable; el desempleo o subempleo que se genere dentro de una rama productiva; el grado de aumento de las importaciones del producto en cuestión; la parte del mercado interno absorbida por las importaciones; así como otros factores tales como el nivel de las ventas, la producción, la utilización de la capacidad instalada, etc.

Una vez determinada preliminarmente la situación que ha denunciado el interesado, la autoridad investigadora puede recomendar a su respectivo Ministro la adopción de medidas provisionales por un período no mayor de 30 días, tendientes a evitar perjuicios graves.

Posteriormente el Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano resuelve si la denuncia tiene fundamento y puede aplicar medidas de mayor duración, incluso superiores a un año, pero debe liberalizarlas progresivamente con el fin de facilitar el reajuste de la actividad productiva afectada.

Estas medidas pueden ser el incremento temporal de los aranceles.

LAS COMUNICACIONES REGIONALES

Se ha estimado que el comercio exterior de los seis países centroamericanos (incluyendo Panamá) equivale a cerca de 20 millones de toneladas métricas anuales. Se calcula asimismo que este comercio exterior produce fletes del orden de los US$2,400 millones de dólares donde los marítimos representan alrededor de US$1,800 millones. Este comercio se realiza por cuatro medios de transporte:

- En camiones por carreteras
- Por ferrocarriles a través de vías férreas
- En embarcaciones por vía marítima
- En aviones por vía aérea

Los servicios de transporte internacional son operados por vía marítima y aérea, en su totalidad, aunque para el comercio interregional también se usa la vía terrestre a través de grandes camiones.

CUADRO II-21

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL TRANSPORTE MOVIMIENTO DE CARGA (T. M.)

Países	Carreteras	Ferrocarriles	Transporte Marítimo	Transporte Aéreo
GUATEMALA	N.D.	426,000	2,480,000	27,000
EL SALVADOR	N.D.	326,000	2,169,000	23,000
HONDURAS	N.D.	1,633,000	3,589,000	N D.
NICARAGUA	N.D.	89,000	746,000	4,000
COSTA RICA	N.D.	700,000	4,080,000	88,000
PANAMA	N.D.	N D.	672,000	39,400

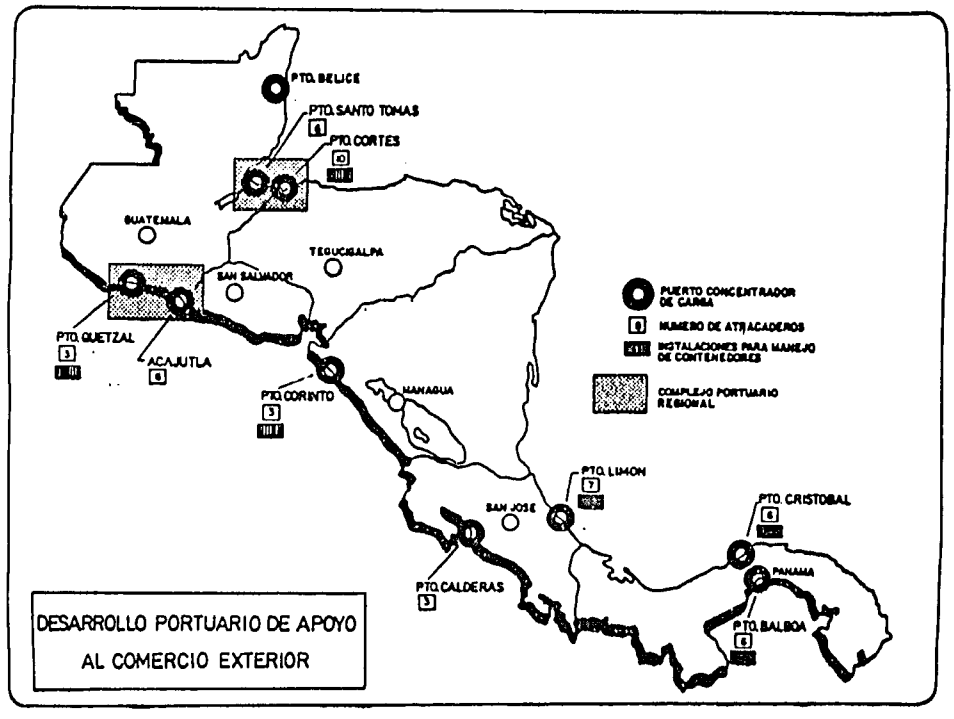
Fuente: FEDEPRICAP, Integración en Marcha, No.11

En el transporte de carga entre los países de Centroamérica es común que los fletes rebasen de los US$1.50 / Km recorrido, comparado con los Estados Unidos, donde el flete medio para arrastres similares de carga es de US$0.80 / Km recorrido.

Un estudio realizado por FEDEPRICAP arroja que las carreteras de los países centroamericanos son de diseño antiguo y de condiciones estructurales muy pobres, de manera que los costos de operación de los vehículos aumentan sensiblemente con relación a otras regiones. Además, la flotilla de camiones tiene edad media de 12 años de uso y recorre anualmente un promedio de tan sólo 30,000 kms, mientras que en los Estados Unidos la edad medial del mismo equipo es de 2 años y recorre anualmente alrededor de 100,000 kms. Es decir que el rendimiento del vehículo es mucho mayor y de ahí el menor costo del transporte en los Estados Unidos.

En cuanto a las facilidades de transporte marítimo existen alrededor de 32 puertos en la Región, de los cuales se pueden distinguir seis:

Guatemala:	Sto. Tomás de Castilla	Atlántico
El Salvador:	Acajutla	Pacífico
Honduras:	Puerto Cortés	Atlántico
Nicaragua:	Corinto	Pacífico
Costa Rica:	Puerto Limón-Moin	Atlántico
Panamá:	Cristóbal	Atlántico



Estudios realizados arrojan que el de más movimiento es Puerto Limón, el más moderno es Puerto Cortés, el de operaciones más cara es Puerto Corinto y el más barato es Sto. Tomás. Aunque Puerto Cortés está localizado en Honduras, también Guatemala, El Salvador y Nicaragua utilizan sus instalaciones para el movimiento de su comercio exterior. En la actualidad, Cortés tiene 6 muelles con una longitud de 1,157 mtrs de atracaderos y 18,000 mtrs2 de bodegas y está movilizando más de 3.5 millones de toneladas métricas anuales. Para los próximos años se ampliarán sus instalaciones, por lo que seguirá siendo el Puerto más importante para el comercio exterior de Centroamérica. Por lo tanto, es importante que los empresarios dominicanos tengan presente la existencia de este importante puerto a la hora de tomar decisiones para incrementar el comercio entre nuestro país y Centroamérica.

Los mismos estudios indican que las comunicaciones marítimas son operadas, casi en su totalidad, por líneas navieras extraregionales y por tanto, los fletes son fijados por esta líneas o sus consorcios (conferencias o acuerdos de fletes) en función de las características de los servicios que prestan, el costo portuario, etc. El hecho de que los países centroamericanos actúan separadamente en el proceso de asignar cargas al sistema naviero, ha inducido a la existencia de niveles de fletes que tanto los exportadores como los importadores los consideran muy elevados.

LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS

A continuación se señalan algunos datos sobre la estructura productiva de los países centroamericanos, con la finalidad de poder posteriormente hacer algunas comparaciones con la República Dominicana.

El producto interno bruto de Centroamérica (incluyendo a Panamá) alcanzó para el año 1991, 30 mil millones de dólares. De este total Guatemala aportó el 28%, El Salvador el 19% y Panamá y Costa Rica el 17% respectivamente. Los otros dos países de menor desarrollo relativo, Honduras y Nicaragua aportaron en su conjunto el 19% del total.

CUADRO II-22

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE CENTROAMERICA
(En millones de US$)
1991

	PIB Total		Agropecuario		Industrial		Comercial	
Países	**Valor**	**%**	**Valor**	**%**	**Valor**	**%**	**Valor**	**%**
Guatemala	8,559	28.1	2,200	37.4	1,264	27.4	2,054	31.0
El Salvador	5,688	18.7	784	13.3	1,017	22.1	1,852	28.0
Honduras	3,995	13.1	817	13.9	530	11.5	408	6.2
Nicaragua	1,939	6.4	585	10.0	335	7.0	577	8.7
Costa Rica	5,138	16.8	954	16.2	1,030	22.3	1,053	15.9
Panamá	5,140	16.9	543	9.2	431	9.4	674	10.2
Total	30,459	100.0	5,883	100.0	4,607	100.0	6,618	100.0

Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del informe Progreso Económico y Social en América Latina, BID, 1992.

Como se puede apreciar tanto en el sector industrial como en el sector comercial, a Guatemala le correspondió el mayor porcentaje relativo de participación en la Región, mientras que a Honduras y a Nicaragua les correspondió el menor porcentaje. .

Merece destacarse que una proporción importante del sector comercial y del sector industrial, realmente corresponde a actividades económicas originadas por las materias primas agropecuarias, por lo que el sector agroeconómico es efectivamente el de más relevancia en la economía global de estos países.

El sector agropecuario

El sector agropecuario es el más importante en los países centroamericanos; por esta razón se le dedicará mayor atención que a otros sectores. Se presentará inicialmente cuales fueron las implicaciones de las políticas macroeconómicas sobre el sector y posteriormente se indicará la evolución del mismo, en cada uno de los países del istmo.

Hacia el final de la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones de café y el plátano proporcionaban la mayor parte de las divisas. La producción de guineo declinó durante la década de 1930 y 1940, pero incrementó la producción de café.

La década de los cincuenta, trajo consigo un *boom* en la producción de algodón en Nicaragua, El Salvador y Guatemala. Este era un producto cultivado casi exclusivamente en grandes haciendas, con tecnologías muy avanzadas e intensivas en el uso de insumos químicos. También, durante esta década hubo una diversificación agropecuaria, con el crecimiento de la crianza de ganado y el cultivo del azúcar, que requerían mucho menos mano de obra en comparación con el café.

En este contexto, las políticas económicas del período 1950-1980 tuvieron un claro sesgo en favor de las exportaciones, similar al propuesto por las políticas de estabilización de la década de los ochenta.

Como consecuencia de ello, los gobiernos tendieron a descuidar la producción de granos básicos para el consumo doméstico, con la excepción de Costa Rica y Nicaragua, que durante algunos años pusieron en marcha programas de autosuficiencia alimentaria.

El sector agropecuario centroamericano creció al 4.6% anual durante el período 1960-1975, impulsado sobre todo por el dinamismo de las exportaciones. No obstante, este dinamismo comenzó a dar señas de agotamiento en el quinquenio 1975-80, cuando el ritmo anual de crecimiento cayó a 2.2%, proceso que culminó con el estancamiento de la producción sectorial, llegando durante los tres primeros años de los ochenta, a tasas de crecimiento agropecuario negativas.

La mayor parte de los países centroamericanos adoptaron políticas de ajustes y devaluaron sus monedas a lo largo de la década de los ochenta, todo lo cual influyó en el comportamiento y la competitividad sectorial en forma diversa, según los productos y su orientación de mercado.

En efecto, en primer lugar, es conveniente constatar que en el caso de Guatemala —donde el proceso devaluatorio fue más severo— los precios de los alimentos al consumidor crecieron mucho más rápidamente que el índice general de precios. El producto agrícola total creció sólo moderadamente, pero los granos básicos principales (maíz y frijol) tuvieron una sustantiva expansión. En Costa Rica también hubo a lo largo de la década una devaluación de la moneda en términos reales, la cual, sin embargo, no estuvo acompañada por una elevación de los precios relativos de los alimentos. No obstante, el PIB agrícola y los granos básicos tuvieron una expansión positiva.

En estos dos países el aumento del tipo de cambio real parece haber estimulado la producción de granos básicos al encarecer las importaciones y mejorar la rentabilidad de los productos internos que compiten con ellas. Este crecimiento de la producción obedeció también a la instrumentación de algunas políticas sectoriales de apoyo.

Sin embargo, el aumento de tipo de cambio real no consiguió mejorar la rentabilidad ni la producción de los bienes de exportación: hubo ligeras disminuciones en el caso del café y del banano y una caída sustancial en el del algodón. La razón principal de esta disminución se halla en la caída de los precios internacionales y, por el lado de la oferta, en el aumento de los costos de producción (resultado de la propia devaluación y de la disminución de los subsidios) y en una baja de la inversión privada.

El caso de Nicaragua representa lo opuesto en materia de política cambiaria: hubo una drástica revaluación de la moneda y una caída del tipo de cambio real. De acuerdo a la teoría convencional, cabría esperar una caída de los precios relativos y de la producción sectorial. En términos globales, la agricultura decreció a una tasa promedio anual de 1.6% en el período 1980-88, pero los granos básicos tuvieron una expansión destacada: el maíz crecio a una tasa anual de 4.5%, el frijol de 2.0 y el arroz de 1.1%. Este resultado está asociado a políticas sectoriales de reforma agraria, precios, comercialización y crédito, las cuales dieron una clara prioridad a la pequeña producción campesina.

Honduras mantuvo a lo largo de la década un tipo de cambio nominal fijo (la lempira fue devaluada sólo en 1991), lo que en la práctica significó una caída en el tipo real de cambio. En dicho contexto se podría esperar un pobre desempeño de la agricultura, lo cual no ocurrió. La producción agrícola creció a una tasa promedio de 1.8%, favorecida por una política de expansión crediticia.

En general, la política cambiaria parece haber desempeñado un papel positivo en la evolución de la producción agrícola en Centroamérica, conclusión que, sin embargo, no puede ser generalizada a todos los países del área. En Guatemala y en Costa Rica, el tipo de cambio real se elevó y el desempeño agrícola fue positivo, pero en este último país la eliminación de los subsidios contrarrestó en gran medida los efectos de la devaluación.

Centroamérica se ha caracterizado por sus reducidas tarifas externas, incluso durante el período de sustitución de importaciones de las décadas de los sesenta y setenta. En 1972 las tarifas promedio para los cinco países variaban entre el 36.6% correspondiente a Costa Rica, y el 25.4% de El Salvador. Quince años después, en 1987, las tarifas habían declinado en todos los países, sobre todo en Costa Rica y Nicaragua.

No obstante, las tasas de protección efectiva estuvieron por debajo de las tasas de protección nominales. De acuerdo a los cálculos del Banco Mundial, en 1985 los impuestos a los productos agropecuarios estaban por debajo del 10% del valor de las importaciones en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, y sólo ligeramente por encima en el caso de Costa Rica. Solamente en Honduras, las tasas reales de protección estuvieron muy cerca de las tasas nominales. Por tanto, con la excepción de Honduras, la protección a los productos agrícolas mediante tarifas fue relativamente baja.

También fue reducido el desincentivo que implican los impuestos a las exportaciones agropecuarias, con la excepción de El Salvador. En el caso de Nicaragua y Guatemala, los impuestos a las exportaciones fueron virtualmente nulos; y en Costa Rica y Guatemala muy por debajo del 10% del valor de las mismas. Debido a que la mayor parte de las exportaciones de estos países son de origen agropecuario, ello indica que las tasas de impuestos sobre las exportaciones agrícolas habrían sido muy reducidas. En conjunto, pues, la política impositiva sobre el comercio exterior desempeñó un rol poco importante en la región.

A continuación se incluyen algunas informaciones sobre la producción agrícola, por país.

Costa Rica

La agricultura es el sector más importante de la economía de Costa Rica. Las exportaciones agrícolas representan más del 60% de las exportaciones totales del país. En los últimos cinco años, el sector agropecuario creció a un ritmo mayor que el resto de la economía, lo cual le permite tener una participación del 20% del Producto Bruto.

En el período anterior al programa de ajuste de 1983, el gobierno de Costa Rica llevó a cabo una serie de políticas intervencionistas que tuvieron como finalidad incrementar la producción alimenticia destinada al consumo interno. Estas medidas incluyeron precios de garantía, bajas tasas de interés bancario y subsidios a los insumos. Así, a diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos, el gasto gubernamental en Costa Rica, antes de las medidas de ajuste, tuvo un claro sesgo en favor de la agricultura.

Durante la década de los setenta, los precios de apoyo y los subsidios resultaron ser sumamente exitosos para promover la producción de arroz, cuyos niveles se duplicaron entre el comienzo de la década de los setenta y el comienzo de la década de los ochenta. Durante el mismo período, la producción de maíz se incrementó en 45%.

Como resultado, Costa Rica cambió de ser un importador neto de arroz a un exportador neto, y redujo la proporción de maíz y frijoles que provenían de las importaciones (de 30.7% a 0.4% en el caso del maíz y de 16.5% a 8.6% en el caso de los frijoles). El desempeño de estos tres productos básicos, junto con la expansión en la producción de leche y derivados, determinó un gran éxito en alcanzar los objetivos de una mayor autosuficiencia alimentaria.

El programa de ajuste iniciado en 1983 recomendó un drástico cambio de política, variando el acento del apoyo a la producción alimenticia hacia el crecimiento sostenido.

La liberalización de las importaciones de granos hizo disminuir los incentivos a la producción alimenticia. La nueva política determinó un aumento de las exportaciones no tradicionales y, por otro

lado, una caída en la producción de granos básicos con la excepción del frijol. Durante los tres primeros años del ajuste, 1984-1987, la producción agrícola disminuyó ligeramente, debido a la caída en la producción de granos y en la producción pecuaria. Al mismo tiempo, las exportaciones no tradicionales agrícolas crecieron virtualmente de cero hasta cerca de 9% de la producción agrícola.

La eficiencia productiva de Costa Rica varía significativamente entre cultivos. Por ejemplo, el guineo y el café son producidos con altos niveles de productividad, mientras que el cacao y los granos tienen una productividad muy baja.

La agricultura de Costa Rica está basada principalmente en el guineo. Ocupa el segundo lugar como productor en el mundo, después de Ecuador, y, de acuerdo a las estadísticas más recientes, en 1993 exportó alrededor de 100 millones de cajas conteniendo esta fruta, que podría llegar a un cuarto de las ganancias por exportaciones del país. Sin embargo los problemas de comercialización, impulsan a los cosecheros a diversificar.

Costa Rica es también un gran productor de piñas, con cerca de un 70% de sus exportaciones canalizadas hacia Europa, particularmente al Reino Unido, y el resto está destinado a Los Estados Unidos. Mientras las piñas han sido un componente grande de las exportaciones del país por muchos años, nuevas inversiones recientes, han motivado un incremento sustancial en los cultivos, llevando el total a alrededor de 4,800 hectáreas.

Los mangos también constituyen un área de crecimiento, y durante los últimos cinco o seis años se ha observado un marcado incremento en la producción, en su gran mayoría de la clase Tommy Atkins, y en pequeñas cantidades de las variedades Irwin, Red Haden y Keitt. Otros productos identificados como potenciales incluyen las fresas, la chinolas, los cocos, las naranjas y las flores.

El Salvador

Uno de los aspectos centrales de la política agraria sectorial ha sido la comercialización de granos básicos, principalmente maíz, frijol y arroz, realizada a través del Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA). Sin embargo el propósito del IRA de promover y dar garantía a la producción de granos básicos, tropezó con dificultades debido a la limitada capacidad de compra, a problemas financieros y a la insuficiente coordinación con las políticas de crédito y de comercialización.

Las prioridades de la política agraria cambiaron sustancialmente con la aplicación del programa de ajuste puesto en marcha en el bienio 1982-83, y, más claramente, a partir de las actividades de exportación y del fortalecimiento del sector privado, asignando un rol muy restringido a la intervención gubernamental. Dicho proceso fue acelerado sustancialmente con el cambio de gobierno y su estrategia de liberalización económica.

En los últimos años de la década de los ochenta se advierte una mejora en la producción de granos básicos, pero en un claro contexto de estancamiento global de la agricultura. Parecería que los eventuales beneficios de una mejora en los precios relativos de la agricultura (logrados sobre todo a partir de la devaluación del 100% en 1986) fueron contrarrestados por la disminución del crédito agrícola real, así como por la caída en el gasto público dirigido al sector agropecuario.

El sector agrícola contribuye con el 25% del Producto Bruto. El café es el cultivo principal. Otros productos importantes incluye azúcar, maíz, arroz, habichuelas y sorgo.

La tendencia esperada de la agricultura salvadoreña es que el café siga siendo su principal rubro de exportación, así como el emergente desarrollo de la acuacultura.

Guatemala

Guatemala es el principal productor agrícola de Centroamérica. Esta contribuye con el 26% del Producto Bruto y provee el 76% de las divisas que genera la economía guatemalteca.

A comienzos de la década de los ochenta, la economía de este país empezó a tener una aguda crisis de estrangulamiento externo y crecimiento de la deuda. La situación en el mercado internacional era desfavorable para las exportaciones agropecuarias, de las cuales Guatemala depende en gran medida para obtener divisas. La disminución de la demanda internacional y de los precios de los productos tradicionales de exportación exigían medidas inmediatas.

Sin embargo, la política cambiaria benefició a la producción de granos para el mercado interno. Una política sectorial pragmática contribuyó a fomentar la oferta interna de granos y a contrarrestar los efectos perniciosos de la disminución del gasto público y el crédito agropecuario. Se protegió a la agricultura limitando el volúmen de importaciones exactamente al monto del déficit entre la producción y el consumo interno. El Gobierno fijó precios de garantía para los granos básicos a través del Instituto Nacional de Comercialización Agrícola (INDECA). Los resultados positivos de estas políticas se expresaron en un aumento satisfactorio de la producción de granos y una estabilidad de precios de estos bienes básicos, que ha contribuido a los propósitos estabilizadores de la política macroeconómica.

Guatemala, es un país con un gran potencial de exportación. Históricamente, los guineos, el café y el algodón han formado la espina dorsal de su agricultura. Sin embargo, la caída de precios en estas líneas y, más recientemente, la introducción de un nuevo régimen de banana EC, han forzado a los productores a diversificar hacia cosechas no-tradicionales, para mantener el crecimiento en la economía del país.

Esto ha sido apoyado por inversiones en nuevas facilidades y en tecnología post-cosecha entre los productores y exportadores progresistas, quienes constantemente han dirigido sus deseos a los mercados de Europa, y, en particular, al Reino Unido.

La agricultura aún permanece en manos de muchos pequeños productores, aunque en los últimos años se han formado cooperativas y grupos más grandes, algunos de los cuales han conseguido mercados con más cohesión más allá de las fronteras, con varios grados de éxito.

Guatemala tiene un gran potencial de crecimiento en sus exportaciones agrícolas. Actualmente uno de los mayores contratiempos del crecimiento de la exportación es el problema del flete aéreo. En la actualidad, no hay una ruta aérea directa a Europa capaz de manejar cualquier volúmen y, como resultado, el producto tiene que ser dirigido a Los Estados Unidos, y luego trasbordado.

Nicaragua

La agricultura es el sector más importante de la economía de Nicaragua. Esta representa alrededor del 25% del Producto Bruto.

Durante el período previo a 1979, la política agraria de Nicaragua priorizó el desarrollo de la agricultura de exportación, particularmente algodón, café, plátano y carne de vacuno. Las intervenciones en la determinación de los precios fueron poco importantes, aunque el gobierno subsidió a los productores a través de la política crediticia. Luego de la dictadura de Somoza, el nuevo gobierno se comprometió en una agresiva política de intervención del mercado. En los productos básicos, estableció precios de garantía y empresas estatales se encargaron de comercializar esta producción y venderla a los mercados urbanos a precios subsidiados.

CUADRO II-23

SUPERFICIE COSECHADA EN CENTROAMERICA ALGUNOS PRODUCTOS DE EXPORTACION
En miles de hectáreas
1988 / 1989

PAISES	TOTAL AREA	TOTAL %	CAFE AREA	CAFE %	CAÑA DE AZUCAR AREA	CAÑA DE AZUCAR %	ALGODON AREA	ALGODON %	BANANO AREA	BANANO %
Guatemala	388.9	32.0	245.0	31.0	95.8	36.1	40.3	40.5	7.8	12.5
El Salvador	207.2	17.0	163.8	20.7	30.8	11.6	12.6	12.7	—.-	—.-
Honduras	307.2	25.2	213.9	27.0	58.6	22.1	4.4	4.4	30.3	48.5
Nicaragua	154.0	12.6	70.8	8.9	40.1	15.1	40.7	41.0	2.4	3.8
Costa Rica	161.4	13.2	98.0	12.4	40.0	15.1	1.4	1.4	22.0	35.2
Panamá	—.-	—.-	—.-	—.-	—.-	—.-	—.-	—.-	—.-	—.-
Total	**1,218.7**	**100.0**	**791.5**	**100.0**	**265.3**	**100.0**	**99.4**	**100.0**	**62.5**	**100.0**

Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Boletín estadístico No. 23 del SIECA, Marzo 1990.

CUADRO II-24

PRODUCTO INTERNO BRUTO AGRICOLA
1970 - 1990

PAISES	(Millones de US$ de 1990) 1970	1975	1980	1985	1990	Tasas de Crecimiento (%) 1970 1975	1975 1980	1980 1985	1985 1990
Costa Rica	489	577	631	684	859	3.4	1.8	1.6	4.7
El Salvador	725	910	973	859	908	4.7	1.3	-2.5	1.1
Guatemala	1,007	1,251	1,468	1,533	1,716	4.4	3.2	0.9	2.3
Honduras	412	411	539	591	700	-0.0	5.6	1.9	3.4
Nicaragua	481	610	480	516	427	4.9	-4.7	1.4	-3.7
Rep. Dominicana	925	1,072	1,298	1,424	1,380	3.0	3.9	1.9	-0.6

Fuente: División de Estadística y Proyecciones de la CEPAL. Incluye: agricultura, silvicultura, caza y pesca.

Se fijaron también precios al productor para los productos de exportación, cuya comercialización era manejada a través de una empresa estatal. Adicionalmente, las empresas públicas desempeñaron un importante rol en la provisión de insumos, tanto a las fincas del estado como a los productores privados.

En febrero de 1988, el gobierno comezó un drástico programa de ajuste, que llevó a cabo en tres fases. En febrero de 1988 se unificaron los diversos tipos de cambio a una tasa que implicaba una

devaluación del 3,000%.

El intento de esta radical reforma en la política económica fue desplazar los incentivos hacia las actividades de exportación. Sin embargo, severas restricciones crediticias impidieron una recuperación significativa de estas actividades. Las restricciones crediticias también afectaron negativamente a los productores de granos básicos que antes habían contado con tasas de interés preferenciales. En respuesta a estos problemas, a comienzos de 1989, el Gobierno reintrodujo una política crediticia discriminatoria en favor de los productores de granos básicos, al mismo tiempo que se condonaba una proporción significativa de las deudas pendientes.

El efecto global de esta reforma económica fue un reajuste de los precios relativos en favor de la agricultura, lo cual había sido uno de los objetivos del gobierno. La respuesta de las exportaciones a este ajuste fue leve, mientras los efectos redistributivos, particularmente en las familias compradoras netas de alimentos de las áreas rurales y urbanas fue particularmente negativo. El impacto fue severo en el campo, donde previamente a la reforma, los trabajadores recibían raciones directas o ventas subsidiadas de productos básicos, lo cual había suavizado el efecto de la caída de los salarios reales. En 1990, el nuevo gobierno llevó a cabo reformas, que tuvieron un éxito muy limitado en promover la producción agropecuaria, tanto para el consumo interno como para la exportación.

Hacia el comienzo de 1991, se había puesto en marcha un programa completo de liberalización de los precios agrícolas, pero las restricciones reales en el crédito seguían constituyendo una severa limitación para la recuperación de la producción.

La producción agrícola sigue siendo la fuente de un potencial crecimiento de la economía nicaraguense.

Honduras

La agricultura también representa un sector fundamental de la economía hondureña. Alrededor del 75% de las exportaciones provienen del sector agrícola.

La producción agropecuaria se desarrolla principalmente por pequeños productores con limitadas tecnologías y bajos niveles de productividad. Las principales plantaciones comerciales son en guineos, caña de azúcar y palma africana.

Las políticas comerciales favorables a las exportaciones implementadas en los últimos años así como la ejecución de un programa de transferencia de tecnologías modernas, permiten prever un mejoramiento de las exportaciones agrícolas hondureñas. Las exportaciones de guineos, café y de la acuacultura serán renglones importantes de las exportaciones agrícolas hondureñas.

En términos generales, al examinar la estructura productiva del sector agropecuario en Centroamérica se podrá observar que 4 cultivos básicos de exportación, café, caña de azúcar algodón y banano, cosechados en el año 1988 - 1989, alcanzaron un área de 1,218,000 hectáreas. Esto constituyó aproximadamente el 35% del área total sembrada, lo que evidencia que aunque se están haciendo esfuerzos para diversificar las exportaciones todavía estos países dependen de pocos cultivos tradicionales para sus exportaciones y que los programas de diversificación aún no han tenido suficiente impacto como para cambiar la incidencia de estos rubros básicos.

Para todos los países centroamericanos, el café es el producto de mayor importancia alcanzando el área sembrada el 23% del total cultivado tanto para cultivos de exportación como de consumo básico.

El segundo cultivo en importancia lo es la caña de azúcar para lo que se destinaron 265 mil hectáreas, que constituyeron el 22% del total dedicado a los 4 cultivos mencionados.

El algodón por su parte constituyó el tercer rubro, al que se destinaron cerca de 100 mil hectáreas y finalmente el banano que constituyó el 5% del total del área dedicada a los cuatro cultivos.

Se debe resaltar que en términos individuales o sea por países, el orden de los mencionados cultivos en importancia, también es el mismo, con solo dos excepciones. Así el banano es el tercer cultivo en importancia en el caso de Honduras al igual que en el caso de Costa Rica, y también para ambos países el cuarto cultivo en importancia lo es el algodón.

La manufactura y los costos

Es preciso indicar que todas las personas consultadas en los diferentes países centroamericanos coincidieron en señalar que las estadísticas industriales de los países de la Región son muy deficientes, debido a la renuencia que tradicionalmente han mostrado los empresarios industriales en suministrar informaciones detalladas sobre el comportamiento de la producción.

A pesar de esto se han incluído una serie de cuadros sobre la producción industrial en los cinco países centroamericanos que permiten apreciar el grado de desarrollo relativo de las diferentes ramas industriales.

Se puede observar que los sectores industriales de Costa Rica y El Salvador son los que mayor crecimiento mostraron durante los últimos cuatro años, seguidos por un crecimiento moderado en Guatemala y Honduras y una notable disminución en el caso de Nicaragua. Debe aclararse que la mayoría de las estadísticas de Costa Rica incluyen a las zonas francas y por tanto, es lógico que el crecimiento arroje resultados más positivos que los demás países.

En cuanto a las ramas industriales que se encuentran más desarrolladas, en casi todos los países corresponden a los productos alimenticios, la industria de bebidas, la fabricación de textiles, los calzados y prendas de vestir. La industria metálica también se encuentra relativamente desarrollada, así como la fabricación de productos químicos, especialmente medicinas, las cuales se exportan dentro y fuera del área.

En vista de que Guatemala, El Salvador y Costa Rica son los tres países que han alcanzado mayor desarrollo industrial relativo, se presenta un detalle por ramas industriales, de los dos primeros países para los años 1991 y 1992. En el caso de Costa Rica, no se tuvo acceso al mismo tipo de información, pero se incluye un desglose de las exportaciones de productos industriales (excluyendo la producción de las zonas francas), lo cual permite apreciar cuáles son las ramas industriales más desarrolladas en ese país.

Con estas informaciones los industriales dominicanos podrán tener una visión general del grado de desarrollo del sector industrial en Centroamérica, a fin de poder hacer las comparaciones de lugar con la industria doméstica de nuestro país. En el próximo capítulo se presenta un análisis comparativo de ambos sectores industriales.

CUADRO II-25

PRODUCCION DEL SECTOR INDUSTRIAL (A PRECIOS CONSTANTES)
1989 - 1992
- TASA DE CRECIMIENTO -

PAISES	1989	1990	1991	1992	TOTAL 4 AÑOS
COSTA RICA	3.4	3.0	1.7	10.5	19.7
EL SALVADOR	2.5	3.0	4.9	6.0	17.3
GUATEMALA	2.3	2.2	2.3	3.1	10.2
HONDURAS	4.7	-0.3	2.2	5.5	12.6
NICARAGUA	-1.9	-1.5	6.4	-5.2	-2.6

Fuente:Consejo Monetario Centroamericano. Situación Económica de los países centroamericanos en 1992. Banco de Guatemala: Memoria de Labores.

CUADRO II-26

GUATEMALA
VALOR AGREGADO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL A PRECIOS CONSTANTES
- En miles US$ -

Rama Industrial	1991	1992	Incremento %
1. Productos alimenticios	28,344	29,279	3.3
2. Bebidas	13,624	14,101	3.5
3. Calzados y prendas de vestir	9,800	10,055	2.6
4. Fabricación de textiles	8,872	9,156	3.2
5. Productos metálicos, excepto maqs. y equipos de transporte	6,112	6,302	3.1
6. Industria de Tabaco	4,730	4,848	2.5
7. Productos minerales no metálicos excepto petróleo y carbón	3,799	3,920	3.2
8. Sustancias y prod. químicos	2,716	2,800	3.1
9. Muebles y accesorios	1,837	1,892	3.0
10. Industria de madera y corcho, excepto fabric. de muebles	1,699	1,746	2.8
11. Papel y prod. de papel	1,593	1,633	2.5
12. Imprentas, editoriales y conexas	1,534	1,577	2.8
13. Productos de caucho	1,320	1,358	2.9
14. Maquinarias, aparatos, accesorios y artículos eléctricos	972	992	2.0
15. Material de transporte	890	916	2.9
16. Maquinarias, exc. eléctrica	835	857	2.6
17. Cuero y productos de cuero y piel, excepto calzados y prendas de vestir	669	692	3.4
18. Industrias Manuf. diversas	12,062	12,423	3.0
TOTAL	101,408	104,547	3.1

Fuente: Banco de Guatemala: Memoria de Labores

CUADRO II-27

EL SALVADOR
VALOR AGREGADO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL A PRECIO CONSTANTE
- En miles US$ -

	Rama Industrial	1991	1992	Incremento %
1.	Productos alimenticios	35,733	37,924	6.1
2.	Bebidas	10,248	10,805	5.4
3.	Productos derivados del Petróleo	3,780	3,986	5.4
4.	Productos minerales no metálicos	3,509	3,754	7.0
5.	Industria de Tabaco	2,747	2,927	6.6
6.	Productos Químicos	2,386	2,522	5.7
7.	Fabricación de Textiles	2,131	2,279	6.9
8.	Calzado y Prendas de vestir	2,035	2,184	7.3
9.	Muebles de metal y de madera	2,001	2,113	5.6
10.	Maquinaria eléctrica	1,775	1,869	5.3
11.	Industrias metálicas básicas	1,421	1,497	5.3
12.	Productos de madera	1,137	1,192	4.8
13.	Maquinaria excepto eléctrica	891	938	5.3
14.	Papel, cartón y derivados	807	861	6.7
15.	Imprentas, editoriales y conexas	760	808	6.3
16.	Productos de cuero	324	338	4.3
17.	Productos metálicos	301	317	5.3
18.	Material de transporte	153	160	4.6
19.	Productos de caucho	100	104	4.0
20.	Industrias Diversas	1,180	1,241	5.2
	TOTAL	73,423	77,822	6.0

Fuente: Banco Central de Reservas de El Salvador: Revista Trimestral.

CUADRO II-28

COSTA RICA
*PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES**
(A TODO EL MUNDO)
- En miles US$ -

	PRODUCTOS	1991	1992
1.	Maquinarias y aparatos eléctricos para uso electrónico	36,931	40,185
2.	Materias plásticas artificiales resinas artif. y manufacturas	28,199	30,918
3.	Medicamentos uso humano y veterinario	26,734	34,087
4.	Prendas exteriores para mujeres y niñas	26,157	22,121
5.	Láminas, hojas, polvo, estructuras, envases y partes aluminio	13,866	14,081
6.	Llantas y neumáticos de caucho	11,626	13,627
7.	Cueros y Pieles	8,769	12,974
8.	Purés y pastas de frutas, jaleas y mermeladas	8,374	12,285
9.	Prendas exteriores hombres y niños	10,687	12,058
10.	Textiles sintéticos y artificiales	20,142	12,057
11.	Madera bruta o tratada y manufactura en madera	13,855	11,914
12.	Vidrio y manufactura de vidrio	12,402	11,620
13.	Género de Punto	11,979	11,617
14.	Preparaciones no alcohólicas para elaboración bebidas	8,226	9,964
15.	Mobiliario médico quirúrgico y similares	11,779	9,055
16.	Papeles para usos higiénicos	6,683	8,055
17.	Calzado y componentes	8,518	7,520
18.	Calderas, maquinarias, aparatos y artefactos mecánicos	7,021	8,926
19.	Legumbres, hortalizas y frutas preparadas o conservadas	5,403	6,642
20.	Productos de perfumería y aceites esenciales	4,181	6,543

* *No incluye fertilizantes, ni tampoco el valor agregado en el país por las Maquiladoras. Fuente: Oficial*

Los costos industriales

En febrero de 1992 el SIECA publicó un interesante estudio titulado "Precios que inciden en los Costos de Producción del Sector Industrial de los Países del Istmo Centroamericano". En dicho estudio se presenta un cuadro comparativo para los seis países de Centroamérica, incluyendo Panamá, el cual reproducimos por considerarlo sumamente interesante, pues permitirá hacer una comparación con los costos industriales en la República Dominicana.

Debe aclararse que las cifras sobre el salario, corresponden al salario mínimo legal más bajo del sector industrial en cada país, lo cual no coincide con los salarios mínimos legales prevalecientes en todas las ramas industriales. Por ejemplo en el caso de El Salvador, corresponden a los trabajadores que prestan servicios en empresas fuera del área metropolitana y en Guatemala a los que trabajan en las industrias madereras y azucareras.

En cuanto a los fletes marítimos se ha tomado la tarifa que se aplica desde los puertos del atlántico hasta o desde Houston, Nueva Orleans y Lousiana para 2,000 libras de café tostado. Asimismo, la tarifa aérea corresponde al costo de un kilogramo entre los principales aeropuertos de cada país y Nueva Orleans.

CUADRO II-29

PRECIOS QUE INCIDEN EN LOS COSTOS DE PRODUCCION DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LOS PAISES DE AMERICA CENTRAL

- A enero de 1992 -

- En US$ -

CONCEPTO	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA	PANAMA
MANO DE OBRA						
1. Salario mínimo legal ($/mes)	29	83	51	44	155	187
2. Seguro Social (% patrono)	10.00	8.25	7.00	11.00	14.00	10.75
3. Feriados Pagados (días/año)	12	11	11	15	15	10
4. Vacaciones pagadas (días/año)	10	15	10	30	15	30
5. Descanso semanal (días)	1	1	1	1	1	1
6. Semana Laboral (horas)	48	44	44	48	48	48
7. Aguinaldo anual (días)	30	10	30	30	30	30
8. Indemnización (días/año)	30	30	30	—	30	28
9. Horas extras (% salario)	150	200	125	200	150	125
10. Prestaciones (%)	32	29	30	32	35	34
SERVICIOS						
11.Electricidad ($/kwh/mes)	0.08	0.05	0.05	0.06	0.06	0.08
12.Agua (metro cúbico)	0.11	0.08	0.31	0.47	0.04	0.06
13.Teléfono ($tarifa/mes)	2.38	1.86	2.78	2.50	3.39	22.50
14.Flete ($)						
14.1 Marítimo	170.0	191.0	170.0	—.-	118.0	—.-
14.2 Terrestre por Carr.	345.0	75.0	421.0	150.0	212.0	275.0
14.3 Aéreo	0.89	1.85	1.04	0.91	1.00	1.20
COMBUSTIBLES						
16. Gasolina Super ($/galón)	1.88	1.65	1.53	—	1.42	1.98
17. Gasolina Regular ($/galón)	1.76	1.45	1.32	1.90	1.29	1.90
18. Diesel ($/galón)	1.17	0.87	1.19	1.10	1.09	1.19
19. Bunker ($/galón)	0.87	0.66	0.44	0.40	0.53	0.51
20. Gas propano ($/Libra)	0.17	0.13	0.19	0.16	0.25	0.19

Tipo de Cambio por US$ 1.00: *Guatemala, Q. 5.09* *El Salvador, C.8.10* *Honduras, L. 5.40* *Nicaragua, C 5.00* *Costa Rica, C. 138.30* *Panamá, B. 1.00*

EL REGIMEN MONETARIO Y CAMBIARIO

Política Monetaria

Prácticamente todos los países centroamericanos han llevado recientemente su política monetaria dentro del marco de programas de estabilización con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y en algunos casos bajo la disciplina de convenios de ajuste estructural con el Banco Mundial (BIRF) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), todo lo cual le ha facilitado a esos países la renegociación de su deuda externa.

Como consecuencia de lo anterior, los países centroamericanos han diseñado en los últimos años una política monetaria bastante cautelosa que les ha permitido mantener controladas las presiones inflacionarias que sufrieron en el pasado reciente. El único caso que difiere de este panorama global es Nicaragua, donde todavía no se ha podido lograr la estabilización de su economía.

Estas políticas monetarias seguidas en los diferentes países centroamericanos, arrojan el siguiente resultado en términos de inflación.

CUADRO II-30

CRECIMIENTO DEL INDICE DE PRECIOS
- En Porcentaje -

PAISES	1990	1991	1992	1993*
Costa Rica	19.0	28.7	16.9	5.8
El Salvador	24.0	14.4	19.4	9.4
Guatemala	41.2	33.2	14.2	8.4
Honduras	23.3	34.0	8.8	8.2
Nicaragua	7,488.4	2,766.8	29.4	26.0

** Enero - Julio 1993*
Fuente: Situación Económica de los Países Centroamericanos en 1992 (Consejo Monetario Centroamericano). Varias fuentes oficiales

La Situación Cambiaria

Los cinco países centroamericanos (excepto Panamá) siguieron en el pasado políticas cambiarias muy parecidas a las prevalecientes en la República Dominicana. Esto obedece a que tanto las leyes orgánicas de los bancos centrales de la Región, como las legislaciones monetarias fueron sugeridas por la misma misión internacional de alto nivel que visitó a nuestro país como consecuencia de los acuerdos de Bretton Woods después de la segunda Guerra Mundial. De esta forma, los países centroamericanos disfrutaron de estabilidad monetaria y cambiaria durante varias décadas, lo cual se perdió como consecuencia de los efectos de la crisis petrolera mundial de principios de la década de los 80.

En años recientes la política cambiaria ha seguido los lineamientos del FMI y por tanto en la mayoría de los países el tipo de cambio se fija libremente en el mercado. A continuación se señala como se fija el tipo de cambio:

Costa Rica - libre Se determina en el mercado mediante las fuerzas de oferta y demanda.

El Salvador - libre Tiende a reflejar las condiciones de oferta y demanda de divisas en el mercado.

Honduras - libre El tipo de cambio interbancario es libre y se determina de acuerdo a la compra y venta de divisas llevadas a cabo por los agentes cambiarios del Banco Central (bancos, casas de cambio, etc.)

Guatemala - administrado Resulta de una subasta diaria de divisas. El Banco Central fija la tasa de compra y la tasa base de la subasta. Las ofertas fluctúan en una banca de cinco centavos de quetzal por arriba y por abajo de la tasa base de la oferta.

Panamá - fijo con relación al dólar El balboa es una unidad de cuenta con un valor siempre equivalente al dólar de los Estados Unidos.

Nicaragua - controlado El control cambiario se debe a la situación en que ha quedado la economía Nicaraguense de las crisis políticas y conflictos armados.

En cuanto al comportamiento del tipo de cambio, el cuadro No.II-31 refleja cuál ha sido su variación en los seis países centroamericanos, durante los últimos 4 años.

CUADRO II-31

TIPO DE CAMBIO POR US$1.00 DOLARES
Años 1990 - 1993

	Dic.1990	Dic.1991	Dic.1992	Junio 1993
Guatemala (*Quetzal*)	4.97	5.03	5.31	5.64
El Salvador (*Colón*)	8.12	8.16	8.89	8.72
Honduras (*Lempira*)	5.30	5.40	5.83	6.20
Nicaragua (*Córdoba*)	--.--	5.00	5.00	6.12
Costa Rica (*Colón*)	102.29	134.69	136.00	139.81
Panamá (*Balboa*)	1.00	1.00	1.00	1.00

Fuente: SIECA; Boletín Estadístico Año1, No.2

Las Restricciones Cambiarias

A continuación se señala cuáles son las restricciones cambiarias que todavía existen en Centroamérica, a fin de que los empresarios dominicanos puedan establecer comparaciones con las vigentes en la República Dominicana. Se hace un resumen por países.

Costa Rica

Están autorizados a participar en el mercado cambiario, por su propia cuenta y riesgo, los bancos públicos y privados. Las entidades financieras no bancarias reguladas y los puestos de Bolsa activos, participan a nombre y por encargo de exportadores e importadores y demás tenedores de divisas. El diferencial entre la compra y venta no puede ser mayor al 1%. Instituciones Bancarias pueden asumir posiciones propias, las cuales pueden variar hasta un 5% excepto el último día de cada quincena en el cual únicamente podrá variar hasta un máximo de $50,000.00. Los ingresos de capital público deben venderse al Banco Central, quien atenderá la demanda de divisas del sector público al tipo de cambio de referencia.

Se permite captar y colocar recursos en US dólares, así como celebrar contratos por cuenta y riesgo de los agentes económicos que así lo quieran.

El Salvador

Las divisas generadas por exportaciones son canalizadas por los bancos comerciales y las casas de cambio. Fuera de Centroamérica las casas de cambio pueden negociar hasta US$25,000.00. Las divisas correspondientes a café, préstamos externos y otros ingresos del sector público son liquidados en el Banco Central de Reserva.

Guatemala

Las negociaciones de compra-venta de divisas deben efectuarse por intermedio del Banco de Guatemala, bancos y financieras autorizados. Las divisas que ingresan al Banco de Guatemala, bancos y financieras, por concepto de exportaciones, capital y otros rubros, se asignan a través de la venta pública de divisas. Hasta US$20,000 la venta es directa en bancos comerciales. Por montos mayores se debe recurrir a la subasta. Para participar en la venta pública de divisas se requiere de un depósito equivalente al 100% del monto demandado al tipo de cambio ofrecido.

Honduras

Sólo los bancos y casas de cambio autorizadas por el Banco Central de pueden dedicarse a la compra-venta de divisas. Los Bancos actúan por cuenta del Banco Central. Todas las divisas por exportaciones e ingresos de capital público y privado registrado debe venderse en dichas instituciones, exceptuando las operaciones de compensación previamente autorizadas por el Banco Central. Las casas de cambio pueden adquirir las divisas que el sector privado perciba de cualquier fuente, excepto las que por ley o resolución del Banco Central deban ser negociadas en los Bancos. Las casas de cambio pueden vender divisas libremente y pueden manejar cuentas en el exterior.

Nicaragua

Sólo pueden dedicarse a la compra y venta de divisas el Banco Central, los bancos comerciales y las casas de cambio autorizadas por el Banco Central. Las divisas provenientes del financiamiento externo para el sector público se liquidan en el Banco Central al tipo de cambio oficial vigente.

Las divisas provenientes de exportaciones se liquidan en cualquier banco comercial al tipo de cambio oficial vigente. Las divisas por exportaciones amparadas en la Ley de Promoción de Exportaciones pueden ser depositadas en cuentas en US dólares a favor del exportador, conforme a las normas del Banco Central.

Las divisas para importaciones son atendidas en cualquier banco comercial y las casas de cambio. Por las operaciones oficiales que atiende el Banco Central cobra el 1% de comisión; los bancos comerciales cobran el 2% y para las casas de cambio es libre; todas las casas de cambio son privadas.

En materia cambiaria también es importante señalar que en lo que se refiere a licencias de exportación, la situación es la siguiente:

Costa Rica No se requiere (solo registro estadístico).

El Salvador No se requiere (solo registro estadístico).

Guatemala Cuando se exporta fuera de Centroamérica el exportador debe solicitar la licencia de exportación y liquidar la misma en un plazo establecido.

Honduras No se requiere (solo registro estadístico)

Nicaragua Se requiere licencia solo para productos tradicionales (café, algodón, ajonjolí, carne, banano, camaron y azúcar).

En cuanto al canje de divisas en los establecimientos autorizados por el Banco Central, por parte de los exportadores de bienes y servicios se establecen los siguiente plazos:

Costa Rica De 30 a 60 días naturales, contados a partir de la fecha de embarque, según detalle: café, banano, azúcar y carne de ganado vacuno (30); otros agropecuarios perecederos (60); para el resto de los productos agropecuarios e industriales no incluídos en los dos items siguientes (120); bienes industriales de consumo duradero y semiduradero (180) y bienes de capital (360).

El Salvador No hay control de ingresos de divisas con excepción de las divisas generadas por las exportaciones de café, que deben ingresarse en 40 días, contados a partir de la fecha de emisión del Registro de Exportación.

Guatemala 45 días a partir de la fecha en que se extiende la licencia de exportación.

Honduras 25 días hábiles contados a partir del día siguiente de su autorización para: café, banano y madera; (35) carne de ganado vacuno, camarones y otros mariscos; (50) azúcar; (85) minerales, melones y sandia; (65) otros productos.

Nicaragua 45 días naturales contados a partir de la fecha de embarque.

Para las importaciones no se requieren licencias, excepto en Nicaragua. También la obtención de las divisas se puede lograr sin ninguna restricción ni plazos en Costa Rica, El Salvador, y Honduras; mientras que en Guatemala la obtención es libre por montos inferiores a los US$20,000.00 y por montos mayores se obtienen mediante la participación en las subastas diarias que realizan las instituciones financieras autorizadas. Finalmente en el caso de Nicaragua, aunque no es libre, las divisas se pueden adquirir en un término no mayor de 24 horas.

EL REGIMEN FISCAL

En términos generales, la política fiscal que se sigue en los países centroamericanos está enmarcada dentro de los compromisos y objetivos acordados en los programas de estabilización y ajuste firmados con el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

En la mayoría de estos países se ha tratado de aumentar los ingresos fiscales a través principalmente de los impuestos de consumo interno (IVA) y al mismo tiempo se han realizado esfuerzos para reducir los gastos gubernamentales.

Para 1992 el déficit del Gobierno Central había disminuído en Costa Rica y Guatemala. Se mantuvo prácticamente igual en Nicaragua y El Salvador, aunque aumentó en Honduras, como consecuencia de una apreciable expansión de los gastos de capital.

La estructura de los ingresos tributarios

Para los fines de este estudio es importante conocer cual es la estructura de los ingresos fiscales en los países centroamericanos y específicamente cual es la dependencia que tienen de los ingresos derivados del comercio exterior.

Lo primero que resalta al analizar los ingresos tributarios es la baja dependencia que esos países tienen de los impuestos a las importaciones, los cuales fluctúan desde un 16.9% en el caso de Panamá, hasta un máximo de 29.7% en el caso de Costa Rica. Debe incluso enfatizarse que posiblemente las cifras reales del año 1993 sean aún menores pues la fuente que se utilizó en el estudio fueron datos de los años 1992 y en el caso de Panamá del 1991. Por lo tanto en la medida de que en todos estos países se han reducido las tarifas aduaneras, es lógico que esta relación sea aún menor. En el próximo capítulo se hacen comparaciones con el caso dominicano y se sacan algunas conclusiones.

Por otra parte se destaca el mayor énfasis que los países centroamericanos están poniendo a los impuestos sobre el consumo como principal fuente tributaria, lo cual se corresponde con la tendencia moderna seguida en países más desarrollados. Obviamente esta baja dependencia de los impuestos sobre las importaciones les permite a estos países establecer sus políticas de comercio exterior sin tener la preocupación de como esas políticas van a afectar las finanzas gubernamentales.

Los impuestos a la importación

Como ya se señaló a principios de este capítulo, el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) que entró en vigencia durante el presente año de 1993 para todos los países del Istmo, excepto Panamá, está compuesto de tres listas de productos, entre los cuales la más importante es la primera pues abarca a la gran mayoría de los productos. En la lista I, que incluye todos los productos que tienen un arancel común, los gravámentes van desde un 5% hasta un techo de un 20%. exceptuando la totalidad de los capítulos 61, 62, 63 del arancel (confecciones textiles) que tendrá un techo del 25% a partir del 31 de diciembre de 1994 y que en el momento tiene porcentajes aún mayores en algunos países.

La gran parte de todas las partidas del arancel aparecen en esta lista.

CUADRO II-32

FUENTE DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL

	Impuestos Importación	Impuesto Sobre Renta	Impuestos al Consumo Interno*	Otros Impuestos**
1992 Honduras	26.7	28.6	38.8	5.9
1992 Guatemala	27.0	21.8	35.9	15.3
1992 El Salvador	17.4	21.8	26.0	34.9
1992 Costa Rica	29.7	17.2	50.2	2.9
1992 Nicaragua	19.3	21.3	59.7	2.1
1991 Panamá	16.9	40.9	30.6	11.6

* *Incluye el IVA, bebidas, cigarrillos, derivados petróleo, y otros.*
** *Incluye Impuestos Sobre Patrimonio, exportación Papel Sellado, Timbres Fiscales, Circulación Vehículos y otros.*
Fuentes: Diversos boletines oficiales publicados por cada país y cálculo de los autores.

La lista II, bastante reducida, que incluye aquellas partidas donde se acordó aplicar aranceles diferentes pero previamente negociados para cada país individualmente, la estructura es la siguiente:

País	Piso	Techo
Guatemala	5 %	20 %
El Salvador	5 %	20 %
Honduras	1 %	15 %
Nicaragua	1 %	15 %
Costa Rica	1 %	15 %

Esta segunda lista es la que podría crear problemas de reglas de origen, ya que los insumos y productos finales incluidos en ella, pagan diferentes aranceles en cada país. Sin embargo, estos bienes no abundan en el comercio regional.

Finalmente se tiene la lista III, también muy reducida, que incluye aquellos productos cuyas tarifas no fueron negociadas a nivel centroamericano y donde se acordó permitir a cada país que aplicara la tarifa que desee. En este caso la estructura arancelaria es la siguiente:

País	Piso	Techo
Guatemala	5 %	20 %
El Salvador	5 %	30 %
Honduras	5 %	20 %
Nicaragua	-.-	-.-
Costa Rica	-.-	-.-

A manera de resumen, se presenta a continuación una descripción de los criterios y parámetros adoptados por los países centroamericanos para fijar las distintas tasas impositivas que tiene el arancel externo común:

TARIFA

0% Tan solo libros.

1% Bienes que han sido considerados en la lista de excepciones por ser esenciales para el país.

5% Insumos, bienes de capital y bienes finales que no se producen en Centroamérica. (A los bienes finales que no se producen en Centroamérica pero que tienen carácter fiscal, se le asigna una tarifa superior al 5%).

10% a) Insumos que no se producen en Centroamérica, que no son de uso generalizado y que sirven para producir bienes no esenciales.

b) Insumos primarios y semielaborados que se producen en Centroamérica.

c) Bienes de capital que se producen en Centroamérica.

15% a) Insumos elaborados que se producen en Centroamérica.

b) Bienes finales que se producen en Centroamérica y que no requieren o no ameritan la protección del techo arancelario.

20% Bienes que se producen en Centroamérica, que justifiquen este nivel arancelario.

De las 5399 partidas del arancel, 3063 (un 57%), pagan el 5%; 660 partidas (un 12%) pagan el 10%; 553 partidas (un 10%) pagan el 15%; 405 partidas (un 8%) pagan el 20%; 19 partidas pagan el 25% y 689 partidas (un 12%) pagan el 30%.

Dividiendo las partidas por un promedio aritmético se tiene un arancel promedio de un 11%. Sin embargo, como es natural, no todas las partidas tienen un mismo peso.

Los impuestos al consumo interno

Como se ha indicado anteriormente, en la mayoría de los países centroamericanos existe una reciente inclinación a gravar fundamentalmente el consumo como principal fuente recaudadora. Así vemos como en Costa Rica se aplica una tasa general del 12% y en el caso de El Salvador y Nicaragua dicho impuesto es del 10%. En cuanto a Guatemala y Honduras en 1993 era de un 7%. En lo que se refiere a las exenciones a este impuesto, existen diferencias en cada país, por lo que resulta difícil enumerar cada caso.

El Impuesto Sobre la Renta

En cuanto al Impuesto Sobre la Renta, se señala a continuación solamente la tributación a las rentas de las empresas pues es lo que más le interesa conocer a cualquier empresa extranjera que desee realizar inversiones en un país de la Cuenca del Caribe, y por tanto su comparación con lo que se paga en la República Dominicana resulta relevante para los fines de este estudio.

Guatemala: Concepto Territorial. Se aplican a la renta imponible la tasa única del 25%.

El Salvador: Concepto Territorial. Se aplica a la renta imponible la tasa única del 25%.

Nicaragua: Concepto Territorial. Se aplica a la renta imponible el 30%.

Honduras: Concepto Renta Mundial. Aplicación progresiva la cual se puede resumir en cuatro tramos:

de 0 - 100,000 lémpiras	15%
de 100,000 - 500,000 lémpiras	35%
de 500,000 -1,000,000 lémpiras	38%
1,000,000 en adelante	40%

Costa Rica: Concepto Territorial. Tributo proporcional para las empresas en general 30%. Para las pequeñas empresas se aplican tasas menores.

LAS LEYES DE INCENTIVO A LA PRODUCCION Y A LAS EXPORTACIONES

Al igual que en la República Dominicana, en los países del Istmo Centroamericano se han ido eliminando los incentivos a determinados sectores productivos, que existieron durante las décadas pasadas.

Sin embargo, dado que la nueva orientación de las políticas económicas se encamina hacia la promoción de las producciones orientadas a los mercados internacionales, existen leyes específicas para incentivar las exportaciones. En este sentido se encuentran básicamente los regímenes de internación temporal, así como los que regulan las operaciones de las zonas francas. Sólo en el caso de El Salvador, existe una ley específica dictada en el año 1990, con el objetivo de ofrecer incentivos a las empresas que produzcan para la exportación a través de beneficios fiscales. A continuación se presenta un resumen de los aspectos más relevantes de dichos regímenes legales para el caso de Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras y Nicaragua.

Guatemala

En este país existen dos leyes específicas de fomento a las actividades de exportación: La Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora del 1989 y de Maquila, y La Ley de Zonas Francas, también del mismo año.

En el primer caso las empresas tienen que ser clasificadas por el Ministerio de Economía, bajo cuatro categorías existentes. Bajo esta ley se ofrecen los siguientes incentivos: Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Sobre las materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas, necesarios para el proceso de producción y para la exportación de mercancías producidas en ese país. Esta suspensión se hace por un año a partir de la fecha de aceptación de la póliza de importación respectiva y puede ser ampliada sólo hasta otro año adicional, en casos especiales.

Para estos fines el pago de los impuestos se garantiza ante el Gobierno, bajo el Régimen de Admisión Temporal, mediante la constitución de fianza, garantía específica autorizada por la Secretaría de Finanzas. Empresarios guatemaltecos informaron a los autores de este trabajo que este sistema funciona bien y se usa mucho para exportar a terceros países. No se utiliza para las exportaciones regionales ya que, a través del Arancel Común Externo, los insumos pagan lo mismo en todos los países, por lo que todos los industriales están en las mismas condiciones.

Asimismo se concede exoneración del Impuesto Sobre La Renta por un período de diez (10) años, para las rentas que se obtengan o provengan exclusivamente de la exportación de bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado fuera del área centroamericana. Se excluyen de esta exoneración las empresas domiciliadas en el exterior, si en el país de origen se otorga crédito por el Impuesto Sobre La Renta que se pague en Guatemala.

Es importante señalar que de acuerdo a fuentes oficiales, se está contemplando la posibilidad de derogar este último beneficio, debido a que el impacto fiscal es muy representativo.

En cuanto al régimen de zonas francas, las empresas industriales que se establecen en los parques de zonas francas, no están afectados, por tiempo indefinido a los impuestos, derechos arancelarios y cargos aplicables a las importaciones de maquinarias, equipos, herramientas, materias primas, insumos, envases, empaques y en general cualquier mercancía que sean utilizadas en la producción de bienes y en la prestación de servicios.

Asimismo se les exonera por tiempo indefinido del pago del Impuesto de Valor Agregado y del Impuesto Sobre Venta y Permuta de Inmuebles y del Impuesto Sobre Papel Sellado y Timbre.

Es interesante destacar que en Guatemala estas empresas sólo están exoneradas del Impuesto Sobre La Renta por un plazo de 12 años.

El Salvador

Este es el único país Centroamericano donde existe una ley específica del 15 de marzo de 1990, de Reactivación de las Exportaciones, la cual contempla la entrega, en un plazo de 45 días, del 6% del valor FOB como compensación, tanto sobre los impuestos de importación como otros indirectos generados por la actividad exportadora. Asimismo concede exención total del impuesto sobre exportaciones o cualquier otro impuesto indirecto que tenga como hecho generador el exportar. En adición, las empresas que exportan el 100% de su producción o que se dedican exclusivamente a la comercialización internacional, están exentas del pago del impuesto sobre el patrimonio.

En el caso de las empresas que exportan productos tradicionales que hayan sido sometidas a un proceso de transformación que incorpore como mínimo un 30% de valor agregado nacional, también se benefician de los incentivos ofrecidos por esta ley.

Empresarios salvadoreños expresaron a los autores de este documento que el sistema funcionaba bien. Sin embargo, para el comercio regional existe el problema de que el valor del IVA no es devuelto.

Por otra parte, en este país existe, en adición, una ley para el Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales también de marzo del 1990, que exonera a las empresas en estos parques industriales de todos los impuestos de importación y de los impuestos internos, excepto para el caso del Impuesto Sobre La Renta, donde sólo se concede por un período de 10 años, prorrogable por igual plazo.

Costa Rica

En Costa Rica existe un "Régimen de Contratos de Exportación" y un "Régimen de Admisión Temporal", ambos para incentivar las exportaciones no tradicionales a mercados fuera de la región centroamericana. En adición está en vigencia el Decreto 7210 del 23 de noviembre de 1970, que regula el Régimen de Zonas Francas.

Para tener opción al Régimen de Contratos, de Exportación, los interesados deben presentar una solicitud al Consejo Nacional de Inversiones para su autorización. En el caso del Régimen de Contrato esta autorización vencerá en 1996. Para el caso del Régimen de Admisión Temporal, los permisos se otorgan por un período de 5 años, prorrogables automáticamente.

Régimen de contratos

En cuanto al beneficio que concede el Régimen de contratos, estos son los siguientes:

- Exoneración de los derechos de importación en materia prima, componentes, maquinaria y equipo, en proporción a las ventas de exportación a terceros mercados;
- Exoneración del 100% de impuesto a la exportación;
- Exoneración proporcional a las ventas de exportación, de los impuestos sobre ventas o consumo;
- Exoneración, hasta un 100% de las ganancias obtenidas sobre las ventas a terceros países;
- Pago de un 15% de Impuesto Sobre repatriación de ganancias;
- Repatriación del 100% del capital original después de 4 años de operación.
- Obtención de Certificados de Abono Tributario (CAT) por un porcentaje del valor FOB en relación al valor agregado del producto; y
- Exoneración del 50% del monto pagado por la compra de acciones de empresas, 100% exportadoras, siempre que no signifique más del 25% de la renta neta imponible.

Este régimen de contratos, iniciado en 1984, ha sido muy criticado. Los certificados de abono tributario (CAT) fluctuaban entre el 25% y el 40% del valor exportado. El valor de los "CATS" llegó a representarle al fisco, en 1989, el 7% de sus gastos y las empresas más estimuladas lo fueron agroindustrias multinacionales. El mecanismo de los "CATS" estimuló, por otro lado, el simple ensamblaje. Tanto el FMI, como el GATT, los Estados Unidos y el sector privado del resto de Centroamérica acusaron a Costa Rica de subsidiar sus exportaciones. El FMI concluyó que cada dólar generado por el mecanismo le costaba a la nación US$2.4 dólares. Como resultado, el CAT se restringió a un 15% del valor exportado, no se firman más contratos y todos vencerán en 1996.

Importación temporal

- Suspensión de los derechos de importación para materia prima, componentes, maquinaria y equipo;
- Exoneración del 100% de los impuestos de exportación;
- Exoneración del 100% de los impuestos sobre venta y consumo;
- Exoneración del 15% del Impuesto Sobre la Repatriación de ganancias.

Debe indicarse que las ventas al mercado local no están permitidas y que además las empresas acogidas a esta ley, deben pagar el Impuesto Sobre La Renta.

En lo que se refiere al Régimen de Zonas Francas, las empresas que operan dentro de este esquema, están exoneradas en un 100% del pago de los derechos de importación de las materias primas, los componentes así como los bienes de capital. En adición están exentas del pago de los impuestos de venta, territoriales y cualquier otro.

Sin embargo, en el caso del Impuesto Sobre La Renta, dichas empresas pueden gozar de la exoneración del pago de este impuesto entre un 100% y un 50%, en función a la ubicación y años de operación.

Finalmente se les permite ventas al mercado local de hasta un 40% de las ventas totales, contrario al caso dominicano donde sólo se les permite hasta un 20% de las ventas totales. Sin embargo, el hecho de vender localmente parte de su producción, no afecta su exoneración, parcial o total, del pago del impuesto sobre la renta.

Honduras

En Honduras también está vigente un mecanismo de importación temporal para promover las exportaciones fuera de Centroamérica (Decreto No.37 del 1984 y sus Reformas).

Para poder acogerse a los incentivos que ofrece esta ley, se requiere que las empresas estén autorizadas por la Secretaría de Economía y Comercio.

Bajo el amparo de esta ley, se concede la suspensión del pago de todos los impuestos de importación y derechos consulares a las materias primas, productos semi elaborados, envases, máquinas, equipos, y en fin todo lo que se incorpore físicamente a productos que se exporten a países no centroamericanos.

Para estos fines las empresas deben rendir garantía por cada embarque ante la Dirección General de Aduanas, la cual puede constituirse en la forma de pagaré, prenda aduanera, póliza de seguro o cualquiera otra que sea aceptable.

Asimismo se concede la exoneración del Impuesto Sobre La Renta durante un período de diez años, para las utilidades provenientes de las exportaciones de productos no provenientes de las exportaciones de productos no tradicionales fuera del área centroamericana, para las empresas industriales cuya producción se destine totalmente a la exportación.

En adición a esta Ley de Internación Temporal, en Honduras está vigente desde el año 1987 la Ley de Zonas Industriales de Procesamiento, cuyos objetivos son: promover el empleo masivo, diversificar la base industrial y generar crecimiento y empleo indirecto.

En cuanto al otorgamiento de incentivos fiscales se refiere, esta ley no es diferente a los regímenes existentes en los otros países del Istmo. Por lo tanto, sólo debería señalarse que la exoneración del 100% del Impuesto Sobre La Renta, se concede por un período de 20 años y la exoneración de los impuestos municipales, por 10 años.

Nicaragua

Finalmente tenemos el caso de Nicaragua, donde al igual que en los otros países existe un Régimen de Contratos de Exportación, un Régimen de Admisión Temporal y una Ley sobre Zonas Francas Industriales de Exportación.

En el caso de las dos primeras, se establece como requisito para poder acogerse a estos incentivos, que las empresas exporten anualmente fuera del área centroamericana el 25% o más de su producción efectivamente vendida y/o más de US$250,000 dólares anuales de valor FOB de dicha producción sea exportado. Asimismo se requiere que las empresas tengan una generación neta de divisas de por lo menos el 35% del valor FOB exportable.

Para estos fines el exportador y el Ministerio de Economía deben suscribir un contrato donde se especifican los incentivos y beneficios otorgados hasta el 31 de diciembre de 1996.

En el caso de Nicaragua, como existen controles cambiarios en adición a los beneficios normales, las empresas también tienen acceso a las divisas generadas con la exportación, las cuales pueden ser utilizadas para cubrir el pago de las importaciones que requieren.

También se le conceden, en ese país, incentivos adicionales a las empresas exportadoras, a través de la exoneración del Impuesto Sobre La Renta por un período de 6 años, prorrogables por 2 años más, en base a los siguientes porcentajes:

1991	80%
1992	80%
1993	75%
1994	70%
1995	65%
1996	60%

Asimismo se le concede el derecho a obtener un Certificado de Beneficio Tributario (CBT) equivalente a un porcentaje de valor FOB exportado, durante un período máximo de 6 años, así: de 1991 a 1993 (15% cada año); de 1994 a 1995 (10% cada año) y 1996 (un 5%). Estos certificados son libremente negociables.

En lo que respecta al régimen legal que ampara a las empresas que operan dentro de las zonas francas, los incentivos ofrecidos son los mismos, excepto que en el caso del Impuesto Sobre La Renta, la exoneración del 100% de este impuesto se concede por un período de 15 años.

LA ACTITUD CENTROAMERICANA CON RELACION A TERCEROS PAISES. ASPECTOS LEGALES PARA LA INCORPORACION DE NUEVOS MIEMBROS

El marco jurídico por excelencia de la integración del Istmo Centroamericano estuvo dado por muchos años por el Tratado General de Integración Económica Centroamericana firmado en Managua, Nicaragua el 13 de diciembre de 1960. En el artículo XXXIII de dicho texto legal, queda establecido que "al presente Tratado queda abierto a la adhesión de *cualquier Estado Centroamericano* que no lo hubiere suscrito originalmente".

Por lo tanto, desde su inicio, el proceso de integración del Istmo fue concebido para que formaran parte del mismo sólo los países centroamericanos.

Posteriormente los seis países centroamericanos (incluyendo a Panamá) fueron signatarios del Protocolo de Tegucigalpa de diciembre de 1991 que crea el Sistema de la Integración Centroamericana,

como marco jurídico e institucional de la integración global de Centroamerica. En este texto legal tampoco se establece la posibilidad de la incorporación de países fuera del Istmo.

Recientemente, en octubre de 1993 fue firmado por los Presidentes de Centroamérica, el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana del 1960, el cual readecúa este último a la realidad y necesidades actuales del proceso de integración regional. Este protocolo sólo indica que el mismo queda abierto a la adhesión o Asociación de Bélice, pero no hace mención a ningún otro país fuera del Istmo.

Por consiguiente, podría inferirse que la incorporación de cualquier otro país al proceso de integración económica centroamericano requería de un proceso legal sumamente amplio, pues no está previsto este caso en los acuerdos vigentes.

LA ACTITUD CENTROAMERICANA FRENTE A MÉXICO

Para poder ampliar los alcances comerciales y económicos del mercado común centroamericano, los países del Istmo desde hace muchos años han hecho esfuerzos por firmar acuerdos comerciales de alcance parcial con países cercanos a la Región. Dentro de este mismo propósito los países centroamericanos firmaron entre 1982 y 1986 acuerdos de alcance parcial con México.

De esta forma, las relaciones entre Centroamérica y México se caracterizaron en el pasado por el establecimiento de vínculos de cooperación de carácter bilateral y por una serie de acciones emprendidas con ese mismo carácter. Sin embargo, los resultados obtenidos en el marco de las relaciones bilaterales fueron de poca importancia económica.

En cuanto a los acuerdos comerciales, en todos los casos, estos fueron sin reciprocidad, donde México permitía la entrada a su territorio, libre de impuestos, a una serie de productos procedentes de países centroamericanos cuya lista fue objeto de negociación bilateral, con cada uno por separado. Sin embargo, México no solicitó un tratamiento recíproco. Precisamente el carácter no recíproco provocó que cada vez que se producía una importación de importancia procedente de algún país centroamericano, México se sentía con el derecho de poder cuestionar la conveniencia del acuerdo, lo que provocó la inaplicabilidad de tales acuerdos comerciales bilaterales.

Por estas razones, ambas partes consideraron que era necesario sustituir los acuerdos bilaterales de una sola vía, por acuerdos multilaterales de carácter recíproco.

Este convencimiento dio base a los acuerdos de Tuxtla Gutiérrez de enero de 1991 mediante el cual los Presidentes de Centroamérica (excluyendo a Panamá) y México suscribieron tres documentos para desarrollar las relaciones económicas y de cooperación entre las partes.

En Tuxtla Gutiérrez, los presidentes de los cinco países centroamericanos y México, suscribieron las bases de un acuerdo de complementación económica, que persigue llevar, gradualmente, a la formación de una zona de libre comercio, que deberá estar conformada a más tardar el 31 de diciembre de 1996.

El objetivo del Programa de Liberación Comercial, es alcanzar para esa fecha una zona de libre comercio entre todos los países miembros, mediante la degravación gradual y automática de las tarifas de importación aplicadas a listas específicas de productos. Está previsto que las negociaciones para la liberación comercial tomarán en cuenta las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo económico de los países participantes.

El acuerdo de complementación, también contempla que los niveles arancelarios no podrán ser superiores a los prevalecientes en enero de 1991 y que los países negociarán los porcentajes de desgravación arancelarios anuales, los cuales incluirán la eliminación total de las restricciones no arancelarias.

La realidad es que después de los acuerdos de Tuxtla Gutiérrez, México concentró prácticamente toda su atención en la negociación del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canada y por lo tanto no se avanzó mucho en la implementación de lo acordado con los países centroamericanos.

En agosto del 1992, es decir año y medio después de los acuerdos de Tuxtla Gutiérrez, los ministros de los países signatarios ratificaron el compromiso de alcanzar a más tardar el 31 de diciembre de 1996 una zona de libre comercio y en esa ocasión llegaron a una serie de acuerdos sobre prácticas desiguales de comercio, sobre claúsulas de salvaguardia, normas técnicas, soluciones de controversias, tratamiento en materia de tributos internos y otros.

CUADRO II-33

BASES PARA UN ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA ENTRE MEXICO Y CENTROAMERICA

CONCEPTO	DESCRIPCION
PROGRAMA DE LIBERALIZACION COMERCIAL	
Objetivo	*Crear una Zona de Libre Comercio (ZLC) para el 31 de diciembre de 1996.*
Base	*Reconocimiento de las diferencias relativas en los niveles de desarrollo económico de los países participantes.*
Sistema	*Desgravación gradual (% x año), negociada y automática, y eliminación total de restricciones no arancelarias.*
Nivel arancelario máximo reconocible	*Menor o igual al vigente al 11/01/91.*
Aplicación de Preferencias	** Productos ACAP: prevalecerán condiciones de acceso más favorables.* ** Régimen general de origen y tratamiento de importaciones igual al producto nacional (impuestos y tasas).*
Regímenes de Salvaguardias	** Listado de productos de excepción (negociado).* ** No discriminatorias ni selectivas cuando se invoquen razones de Balanza de Pagos.* ** Aplicación transitoria, de común acuerdo.*
Compromiso	** Adecuación de normas para corregir distorsiones de comercio.* ** Intercambio de información sobre regímenes de tratamiento a las exportaciones, normas para evitar prácticas desleales de comercio y sobre los regímenes tributarios vigentes.*
Funcionamiento de Aduanas	*Campos de mejoramiento:* ** Agilización del flujo de mercancías y vehículos.* ** Homologación de horarios.* ** Simplificación de trámites.* ** Ampliación de espacios y bodegas fronterizas.*
Liberación de las políticas de Transporte	** Agilización del intercambio de semirremolques y contenedores.* ** Homologar normas sobre seguridad, peso y dimensiones de vehículos, condiciones de circulación, requisitos de fronteras y tratamientos fiscales.*
Análisis de Condiciones Actuales de Operación	** Transporte ferroviario.* ** Infraestructura portuaria y transporte marítimo.* ** Formalidades oficiales, documentación y procedimientos burocráticos.*
Solución de Controversias	** Diseño conjunto de Mecanismo de consulta.*

Al momento de redactar este estudio, sólo se había logrado ciertos avances en las áreas señaladas en el párrafo anterior, pero todavía los países centroamericanos y México no habían discutido en conjunto, las listas de productos cuyos aranceles deberían ser objeto de degravación. Sin embargo, esta dilación en las acciones conjuntas, ha dado paso a gestiones bilaterales, especialmente entre México y Costa Rica lo cual ha empezado a afectar seriamente el carácter multilateral que se ha querido dar a las relaciones con México.

México, en sus más recientes negociaciones con Centroamérica, ha pedido que se incluyan temas como el de inversión, servicios y propiedad intelectual, lo que ha hecho que más de un centroamericano describa el proyecto de acuerdo como "un naftita"

Para que se tenga una idea de la evolución comercial entre Centroamérica y México, se podría indicar que durante los diez años de la década del 1980, en cada uno de ellos México tuvo un superavit comercial el cual fluctuó entre US$202 millones de dólares en 1980 hasta un máximo de US$650 millones en 1984, para un gran total durante toda la década de US$3,575 millones de dólares. Obviamente el petróleo jugó un papel importante en este superavit de México, sin embargo aún en ausencia del petróleo la balanza comercial hubiese favorecido a este último país en unos US$1,830 millones.

CUADRO II-34

BALANZA COMERCIAL CENTROAMERICANA CON MEXICO
En Millones US$

	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Saldo sin Petróleo
1980	20.1	222.5	-202.4	-122.8
1981	81.9	329.6	-247.7	35.1
1982	67.0	444.5	-377.5	-103.3
1983	23.1	487.7	-464.6	-196.0
1984	31.1	681.3	-650.2	-413.0
1985	24.7	446.6	-421.9	-256.8
1986	15.1	303.9	-288.8	-203.9
1987	15.6	352.1	-336.5	-218.5
1988	40.7	334.1	-293.4	-192.4
1989	55.8	347.9	-292.1	-157.6
TOTAL	375.1	3,950.2	-3,575.1	-1,829.2

Fuente: SIECA, Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica

En cuanto a la relación por países, se nota el efecto de la cercanía geográfica, por lo menos en lo que respecta a las exportaciones centroamericanas a México, ya que Guatemala representó durante toda la década un 61.2% del total exportado por la Región a ese país. El sur de México es relativamente subdesarrollado, por lo que los centroamericanos conciben una estrategia de convertirse en su principal suplidor. A continuación se presenta un cuadro resumen del intercambio comercial por países de la Región con México.

CUADRO II-35

SALDO COMERCIAL DE CENTROAMERICA CON MEXICO POR PAISES (1980 - 1989)
En Millones US$

	Exportación	Importación	Saldo
Guatemala	229.4	1,092.2	-862.8
El Salvador	7.9	991.9	-984.0
Honduras	19.9	381.3	-361.4
Nicaragua	49.0	726.1	-677.1
Costa Rica	69.6	758.8	-689.2
Total	375.1	3,950.2	-3,575.1

Fuente: SIECA: Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica

LAS RELACIONES DE CENTROAMÉRICA CON VENEZUELA Y COLOMBIA

También dentro del contexto prevaleciente en la década de los ochenta de crear espacios económicos mayores que los constituidos por el límite geográfico de los países individuales, se suscribieron acuerdos de alcance parcial por parte de los países centroamericanos con Venezuela y Colombia. En el caso de Colombia estos acuerdos fueron firmados con los cinco países centroamericanos por separado, entre marzo y mayo de 1984. En cuanto a Venezuela, los acuerdos se suscribieron también por separado entre octubre de 1985 y agosto de 1986. Dichos acuerdos se basaban en el principio del tratamiento preferencial sin reciprocidad, en reconocimiento del menor desarrollo económico relativo de los países del Mercado Común Centroamericano.

Precisamente por ser acuerdos sin reciprocidad, los mismos no tuvieron el éxito esperado debido a que por ser instrumentos concesionarios, los hicieron susceptibles de eliminarse las preferencias otorgadas. En segundo lugar, también por ser concesionario el ingreso de los productos centroamericanos, siempre estuvieron sujetos a barreras no arancelarias. En tercer lugar, se incluyeron bienes que Centroamérica no producía o no estaba en condiciones de exportar. El resultado fue que, las exportaciones centroamericanas hacia Colombia y Venezuela no aumentaron como consecuencia de la vigencia de tales acuerdos.

Frente a esta situación, durante varios años los países centroamericanos y Venezuela realizaron múltiples reuniones en búsqueda de un esquema que les permitiera unas relaciones comerciales más fructíferas.

Dado que Colombia y Venezuela constituyeron desde 1992, una zona de libre comercio, se consideró que lo más lógico sería que esos dos países negociaran conjuntamente acuerdos comerciales

multilaterales con el bloque centroamericano. Se consideró además que en estos acuerdos se debería observar el principio de la reciprocidad asimétrica o sea un programa de desgravación simultáneo entre ambas partes en base a listas iguales de productos, pero donde la reducción arancelaria de Centroamérica sería más lenta que la de Colombia y Venezuela. En eso se parece, como veremos, al ALCAN.

Fue así como en febrero de 1993 se firmó el acuerdo multilateral sobre Comercio e Inversión entre las Repúblicas de Colombia y Venezuela y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Obsérvese que Panamá no participó en la firma de este acuerdo.

Es importante destacar que este acuerdo sólo se refiere al intercambio comercial y a la promoción de la inversiones entre las partes contratantes y no abarcó programas de cooperación financiera, desarrollo de la oferta exportable centroamericana, capacitación y cooperación técnica y otros elementos que si fueron incluidos en las actas de Tuxtla Gutiérrez firmado con México.

En base a este acuerdo se determinó la conveniencia de elaborar diferentes listas de productos que tuvieran el siguiente tratamiento:

a) Una lista de productos que será objeto de desgravación inmediata por parte de Colombia y Venezuela.

b) Una lista de productos que será objeto de desgravación inmediata por parte de Centroamérica.

c) Una lista de productos que será objeto de desgravación en 3 años por parte de Colombia y Venezuela y en 5 años por parte de Centroamérica.

d) Una lista de productos que será objeto de desgravación en 5 años por parte de Colombia y Venezuela y de 10 años por parte de Centroamérica.

e) Una lista especial, que contempla un número reducido de productos que tendrá un plazo de desgravación a más largo plazo y que deberá negociarse.

El acuerdo también contempla negociaciones para definir las normas de origen, las cuales deben elaborarse en base a que el Libre Comercio se desarrolle de buena fe y que por tanto la aplicación de tales normas se hará por excepción, en el caso que se presenten dudas sobre el origen de mercancías específicas. Dichas normas seguirían los principios de la ALADI, diferentes a los del ALCAN.

También se incluyen negociaciones sobre desarrollo de salvaguardia, prácticas de comercio desleal y compras del sector público.

Debido al proceso judicial contra el ex Presidente de Venezuela Carlos Andrés Pérez, el proceso de implementación de este acuerdo se retardó, pero al momento de redactar este trabajo, las partes estaban negociando las diferentes listas de productos en base a un arduo proceso de selección de los productos que se incluirían en las listas, donde el sector privado de todos los países está teniendo una activa participación junto con los representantes de los Gobiernos.

Es interesante destacar que Venezuela y Colombia aceptaron liberalizar totalmente los gravámenes, una vez entrado en vigencia el acuerdo con Centroamérica, de los productos contenidos en los acuerdos de alcance parcial suscritos por cada uno de los países centroamericanos y Venezuela firmados en los años 1985 y 1986. De esta forma la sumatoria de los productos introducidos en la lista asciende a 443. A los autores de este trabajo se les informó que en adición Venezuela y Colombia habían tomado la iniciativa unilateral de incluir otros 300 productos a dicha lista.

Un aspecto de las relaciones entre los países centroamericanos, México, Colombia y Venezuela, que debe ser destacado, lo constituye la reunión de los Presidentes de esas naciones celebrada en febrero de 1993 en la ciudad de Caracas con los Presidentes Centroamericanos.

En esa ocasión los presidentes de las naciones que integran el G-3, (México, Colombia y Venezuela) así como los presidentes de Centroamérica firmaron un comunicado donde, entre otras cosas, expresaron su compromiso de establecer un espacio económico ampliado entre Centroamérica y los países del Grupo de los Tres, que lleve a la creación de una gran zona de libre comercio y de cooperación en el continente. En tal sentido, manifestaron su decisión de emprender esfuerzos entre sí y en los mecanismos de integración y concentración a que pertenecen, a fin de promover esta iniciativa con otros países o grupos de países de América Latina y El Caribe.

LA ACTITUD CENTROAMERICANA FRENTE AL ALCAN

Los países centroamericanos, al igual que los miembros de CARICOM, han mostrado grandes preocupaciones por el impacto negativo que puede tener el ALCAN sobre la economía de la Región, especialmente en importantes sectores productivos, tales como el textil, las confecciones, el azúcar y la agricultura en general.

Estas preocupaciones se fundamentan básicamente en los efectos que tendrá la reducción de las tarifas norteamericanos para los productos de origen mexicano, lo cual sería de un 70% del total en su etapa inicial, hasta alcanzar un 100% al final de los 15 años.

De esta forma los beneficios relativos que actualmente tiene Centroamérica dentro de la iniciativa para la Cuenca del Caribe, se irían perdiendo gradualmente, hasta desaparecer. Con ello, también se iría perdiendo el relativo atractivo que tiene actualmente Centroamérica y El Caribe para cualquier inversionista extranjero que desee invertir en industrias cuya producción esté orientada hacia el Mercado Estadounidense. Por lo tanto se teme que el ALCAN pueda producir una desviación de las inversiones extranjeras de Centroamérica hacia México, afectando así el desarrollo económico de la Región y la posibilidad de crear nuevas fuentes de empleo en sectores productivos.

Sin embargo, los países centroamericanos tienen la disyuntiva de que todavía no están preparados para poder ingresar plenamente al ALCAN, pues el desarrollo de sus sectores productivos no ha alcanzado el mismo nivel relativo de México, y por tanto pudieran sucumbir frente a una apertura súbita de sus mercados internos, a los productos competitivos procedentes de los Estados Unidos de América.

Por esta razón los países centroamericanos y El Caribe han estado haciendo gestiones en Washington, para que el Congreso de los Estados Unidos apruebe un proyecto de ley, presentado por el Congresista Sam Gibbons, mediante el cual se hacen extensivos los beneficios que recibirá México a través del ALCAN, a los países de la Cuenca del Caribe, pero sin otorgar a los Estados Unidos concesiones comerciales recíprocas. El congresista Graham propuso otro proyecto parecido.

No obstante esta condición asimétrica, el proyecto Gibbons establece que en un período de tres años, los países de la Cuenca del Caribe negociarían con los Estados Unidos, México y Canada, su incorporación plena al ALCAN. En otras palabras el proyecto Gibbons lleva implícito, en caso de aprobarse, un compromiso de los países centroamericanos y del Caribe de negociar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos.

El aspecto negativo del proyecto Gibbons consiste en que una vez los países de la Región hayan logrado los beneficios de la paridad del ALCAN, (adicionales a los derivados del CBI-I y II, así como del SGP) y hubiesen acomodado sus economías a los mismos, si no accediesen al ALCAN o concertasen un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, dentro del período de transición de tres (3) años, volverían a perder las ventajas de la paridad.

Pocos días después de la aprobación del ALCAN por parte del Congreso de los Estados Unidos, los presidentes de los seis países centroamericanos y Belice se reunieron con el Presidente Bill Clinton, para

solicitarle el acceso de Centroamérica a dicho tratado y que mientras esta decisión llega, solicitaban para la Región la equiparación temporaria de los beneficios del ALCAN. Para estos fines se decidió crear una comisión de alto nivel para dar seguimiento al ingreso de América Central al pacto, la cual tendrá una contraparte de los Estados Unidos.

Para los empresarios centroamericanos la situación actual presenta un gran reto, pues como muchos manifestaron a los autores de este estudio, todavía tienen grandes temores sobre lo que representaría un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y México. Sin embargo consideran que la decisión se les ha escapado de las manos, ya que este acercamiento vendrá de todas maneras y lo único que pueden hacer es irse preparando para cuando los políticos tomen las decisiones. En ese sentido piensan imitar al sector privado mexicano y preparar monografías sobre cada sub-sector que evidencien el posible impacto del ALCAN sobre el mismo. También se evidencia la búsqueda de socios mexicanos para fortalecer empresas. Por otro lado, la inversión privada mexicana a la región ha aumentado mucho últimamente, sobre todo en Guatemala.

En cuanto a los Estados Unidos, las declaraciones oficiales hechas por altos funcionarios del Gobierno de ese país, incluyendo el Presidente Clinton, indican que si bien esa nación sigue empeñada con el futuro de la Región Centroamericana, tampoco quieren comprometerse demasiado en relación à la propuesta Gibbons y con una completa paridad, y por lo tanto se dice en Washington que los Estados Unidos solo harán extensivos los beneficios del TLC a la Región del Caribe y Centroamércia en lo que respecta a ciertos rubros textiles y de confecciones (ver capitulo VIII).

Por lo tanto, todavía falta por ver, que actitud asumirá Centroamérica frente al ALCAN, en ausencia de una legislación del tipo propuesto por el congresista Gibbons.

Algunos empresarios guatemaltecos consideran que su participación en el ALCAN les permitirá suplir al sur de México, la región más atrasada de ese país. En Centroamérica, después de Panamá, el sector privado más proteccionista es el de Honduras, mientras que el de Guatemala, El Salvador y Costa Rica favorecen más la apertura.

LA ACTITUD DE CENTROAMÉRICA HACIA UN ACERCAMIENTO CON CARICOM

Por iniciativa del Presidente de Honduras y del Primer Ministro de Belice, los Ministros de Relaciones Exteriores de CARICOM y de Centroamérica se reunieron por primera vez en la ciudad de San Pedro Sula, en enero de 1992, con el propósito de intercambiar puntos de vista sobre los desafíos políticos y económicos que enfrentan y para establecer un mecanismo permanente que pueda ser utilizado en la promoción de una mayor cooperación entre ambas regiones, en las siguientes áreas:

a) Iniciativas conjuntas en la esfera económica, científica, tecnológica y cultural.

b) Asuntos políticos y sociales que surjan en instituciones regionales o internacionales de relevancia.

c) Comercio regional e internacional en áreas de interés y beneficio común y

d) El fortalecimiento de los contactos diplomáticos entre sus Estados.

Asimismo en esa reunión de Honduras, los Ministros acordaron establecer un foro de consulta CARICOM/Centroamérica, el cual se debería reunir a intervalos regulares según sea necesario.

Posteriormente los Ministros se reunieron en la ciudad de Kingston, Jamaica en mayo de 1993, en la cual, entre otras cosas, acordaron emprender acciones coordinadas para preservar y mejorar las condiciones de acceso de sus exportaciones al mercado de los Estados Unidos.

Aparentemente estas iniciativas de acercamiento entre Centroamérica y CARICOM, quizás seguirían en el futuro inmediato dentro de los esfuerzos que se realizan para crear la comunidad de Estados Caribeños, donde Centroamérica tiene un marcado interés, pues en adición a CARICOM, dicha comunidad incluiría a Venezuela, Colombia y México, países con los cuales están negociando en estos momentos acuerdos de libre comercio (ver capitulo IV).

Sin embargo, el tema del banano ha representado un serio obstáculo en las relaciones entre México y CARICOM.

El país del itsmo con más cercanas relaciones con CARICOM lo es Honduras, país que firmó un acuerdo de principios con Jamaica en 1992. El Primer Ministro Patterson, de Jamaica, visitó a Honduras en 1993, reciprocando una visita del Presidente Callejas a Kingston. Existen vuelos directos entre las Islas Caimán y la costa caribeña de Honduras.

Bélice, por su lado, siendo miembro de CARICOM participa en las cumbres presidenciales centroamericanas.

Honduras y Costa Rica tienen embajadores en Jamaica y ese último país tiene embajador en San José. Costa Rica también tiene un embajador en Trinidad.

Anexos Capítulo II

CUADRO II-36

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COSTA RICA
1991 - 1992
- En millones de US$ -

CIIU	PRODUCTOS	1991	1992
1110	*Producción agropecuaria*	833.0	900.9
1301	*Pesca de altura y costera*	29.8	28.1
2302	*Extracción de minerales no ferrosos*	0.2	10.7
3111	*Carne*	63.8	46.9
3112	*Productos lacteos*	4.5	13.1
3131	*Envasado y conservación de frutas y legumbres*	33.4	42.1
3114	*Elaboración de pescado y crustáceos*	32.5	80.3
3115	*Aceites y grasas vegetales y animales*	3.2	9.7
3118	*Azúcar*	21.5	28.1
3119	*Chocolate y confiterias*	10.5	11.7
3121	*Productos alimenticios diversos elaborados*	15.9	23.1
3131	*Bebidas espirituosa*	7.7	11.2
3211	*Hilado, tejido y acabado de textiles*	19.7	20.5
3213	*Tejidos de punto*	11.6	8.2
3220	*Prendas de vestir*	40.0	61.1
3231	*Curtiderías y talleres de acabado*	12.9	13.0
3240	*Calzados excepto caucho, vulcanizado o plástico*	5.9	6.5
3311	*Aserraderos, talleres para trabajos madera*	9.9	13.4
3419	*Artículos de pulpa, papel y cartón*	15.6	18.6
3420	*Imprenta y editoriales*	5.6	7.2
3512	*Abonos y plagicidas*	12.0	19.3
3522	*Productos farmaceúticos y medicamentos*	36.0	40.0
3523	*Jabones, perfumes, cosméticos y otros*	7.5	6.9
3551	*Llantas y cámaras*	13.7	14.7
3559	*Productos de Caucho*	17.9	24.9
3560	*Productos plásticos*	26.9	30.5
3620	*Vidrio y productos de vidrio*	11.8	12.1
3710	*Industrias básicas de hierro y acero*	12.3	13.4
3720	Industriales metales no ferrosos	10.8	14.7
3812	Muebles y accesorios metálicos	9.0	7.6
3819	Productos metálicos NEP (excepto maquinarias y equipos)	14.9	18.4
3831	Maquinarias y aparatos industriales eléctricos	12.2	15.3
3839	Aparatos y suministros eléctricos	26.4	27.0
	TOTAL EXPORTACIONES	**1,495.6**	**1,707.7**

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos

CUADRO II-37

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE GUATEMALA
1991 - 1992
- En millones de US$ -

CIIU	PRODUCTOS	1991	1992
1110	*Producción agropecuaria*	231.7	521.2
1210	*Silvicultura*	16.7	20.2
3111	*Carne*	30.0	17.8
3113	*Envasado y conservación de frutas y legumbres*	26.1	32.1
3114	*Elaboración de pescados y crustáceos*	17.8	20.4
3131	*Envasado y conservación de frutas*		
3115	*Aceites y grasas vegetales y animales*	5.7	7.5
3116	*Productos de molinería*	14.8	16.7
3118	*Azúcar*	148.1	167.5
3119	*Chocolate y Confiterias*	11.2	12.0
3121	*Productos alimenticios diversos elaborados*	316.5	38.0
3211	*Hilado, tejidos y acabados de textiles*	26.3	31.2
3213	*Tejidos en punto*	6.9	8.0
3220	*Prendas de vestir*	21.8	19.2
3240	*Calzados excepto caucho, vulcanizado y plástico*	7.7	8.4
3311	*Aserraderos, talleres para trabajos madera*	13.8	17.5
3412	*Envases y cajas de cartón*	7.2	6.0
3512	*Abonos y plaguicidas*	10.6	11.0
3521	*Pinturas, barnices y lacas*	4.3	7.1
3522	*Productos farmaceúticos y medicamentos*	61.7	63.4
3523	*Jabones y perfumes, cosméticos y otros*	27.7	34.1
3529	*Productos químicos NEP*	10.5	10.5
3530	*Refinerías de petróleo*	23.1	25.5
3551	*Llantas y cámaras*	13.0	13.7
3560	*Productos plásticos NEP*	21.2	23.9
3620	*Vidrio y productos de vidrio*	10.4	15.3
3710	*Industrias de hierro y acero*	17.8	30.4
3819	*Productos metálicos NEP (excepto maquinarias y equipos)*	10.0	11.7
3839	*Aparatos y suministros eléctricos NEP*	8.7	10.0
	TOTAL EXPORTACIONES	**1,202.2**	**1,295.3**

Fuente: Banco de Guatemala

CUADRO II-38

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE EL SALVADOR
1991 - 1992
- En millones de US$ -

CIIU	PRODUCTOS	1991	1992
1110	*Producción agropecuaria*	247.0	175.5
1114	*Elaboración de pescados y crustáceos*	21.6	21.7
3118	*Azúcar*		
3121	*Productos alimenticios diversos elaborados*	17.3	21.9
3211	*Hilado, tejido y acabados textiles*	44.1	43.8
3212	*Artículos confeccionados con materials textiles*	13.4	14.3
3213	*Fabricación tejidos de punto*	7.1	12.1
3220	*Fabricación prendas de vestir*	12.8	14.7
3240	*Calzados excepto caucho, vulcanizado y plástico*	11.3	10.5
3412	*Envases y cajas de cartón*	18.6	24.3
3419	*Artículos de pulpa, papel o cartón*	6.7	8.2
3512	*Abonos y plaguicidas*	7.8	7.1
3522	*Productos farmaceúticos y medicinales*	23.2	31.1
3523	*Jabones, perfumes, cosméticos y otros*	13.6	16.9
3560	*Productos plásticos NEP*	11.1	14.3
3720	*Industrias básicas metales no ferrosos*	14.6	13.9
	TOTAL EXPORTACIONES	**588.0**	**597.5**

Fuente: Banco Central de El Salvador

CUADRO II-39

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE NICARAGUA
1991 - 1992
- En millones de US$ -

CIIU	PRODUCTOS	1991	1992
1110	*Producción agropecuaria*	128.1	105.8
2302	*Minerales no ferrosos*	8.0	9.0
3111	*Carne*	37.8	41.4
3114	*Elaboración de pescados y crustáceos*	13.6	16.1
3116	*Productos de molinería*	2.8	3.0
3118	*Azúcar*	34.6	30.2
3511	*Fabricación sustancias químicas industriales básicas*	5.3	3.2
3710	*Industrias básicas de hierro y acero*	7.4	3.2
	TOTAL EXPORTACIONES	**266.3**	**236.5**

Fuente: Ministerio de Economía y Desarrollo

CAPITULO III

La República Dominicana en el esquema de Integración Económica Centroamericana

El INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA DOMINICANA Y CENTROAMERICA.

Hasta el año 1992, el intercambio comercial entre la República Dominicana y los países centroamericanos había sido muy reducido, con un saldo favorable para Centroamérica. Las cifras de nuestras exportaciones fueron suministradas por el Banco Central de la República Dominicana, mientras que las cifras de importaciones corresponden a informaciones obtenidas en fuentes oficiales en cada uno de los países centroamericanos.

De acuerdo a esas fuentes, en 1992, nuestro intercambio comercial arrojó los siguientes resultados:

CUADRO III-1

INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA CON CENTROAMERICA
- 1992 -
- En miles de US$ -

	Exportaciones Dominicanas	Importaciones Dominicanas (FOB)	Saldo Comercial
Guatemala	95	6,367	-6,272
Costa Rica	3,540	10,902 *	-7,301
El Salvador	23	4,875	-4,852
Honduras	622	701	-79
Nicaragua	168	427	-259
Panamá	N.D.	1,173	N.D.

* *Datos a noviembre*
Fuente: Exportaciones Dominicanas - Banco Central de la R. D.
Exportaciones Centroamericanas - Fuentes oficiales de cada país.

Como se puede apreciar el país con el que tenemos un mayor intercambio comercial, es Costa Rica, lo cual se debe, en gran parte, al acuerdo de libre comercio que existe entre ambos países. En el período enero-noviembre de 1992, Costa Rica exportó a la República Dominicana US$10.9 millones de dólares, o sea que posiblemente las cifras finales del año estuvieron cerca de los US$12.0 millones. Se debe señalar que si bien, en 1993, Guatemala nos exportó US$3.0 millones, en el pasado reciente las ventas de ese país hacia la República Dominicana superaron, por tres años consecutivos, los US$6.0 millones, o sea que se trata de un comercio sólidamente establecido. También El Salvador se ha convertido en un suplidor tradicional de nuestro país, con exportaciones que fluctúan alrededor de los US$5.0 millones.

Por otra parte es muy poco lo que exportamos a Centroamérica, excepto en el caso de Costa Rica, al cual vendemos cocos, cacao, frutos, galletas y jugos.

Esta situación de nuestras exportaciones e importaciones con Centroamérica determina la existencia de un déficit comercial de unos 20 millones anuales, de acuerdo a cifras oficiales.

Principales productos que la República Dominicana exporta a Centroamérica

Como se ha señalado, el valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia Centroamérica es sumamente bajo. Podría decirse que prácticamente en los casos de Costa Rica y Honduras es donde se alcanzan niveles de cierta significación. Sin embargo, se debe aclarar que existen algunas evidencias de que estas exportaciones pueden estar subvaluadas para evitar los controles cambiarios que existían hasta hace pocos años. Sólo a manera de ejemplo se puede señalar que de acuerdo a Guatemala, nuestras exportaciones a ese país superan los 200,000 dólares en 1992, y sin embargo nuestras estadísticas de exportación a ese país, sólo arrojaron 95,000 dólares para ese mismo año.

En cuanto a los productos que exportamos merecen ser destacados los machetes, las medicinas, el tabaco en rama, los abonos, los cocos y nueces de cajuil, los caramelos, las galletas y algunos frutos frescos.

En los cuadros del Nos. III-2 al III-6 aparace un detalle por países y por productos de nuestras exportaciones a Centroamérica, durante los años 1990, 1991 y 1992.

Principales productos que la República Dominicana importa de Centroamérica

Para los fines de este estudio, es importante analizar detalladamente, cuáles son los productos que la República Dominicana está importando de los países centroamericanos, pues esto da una idea aproximada de cuáles son los sectores y actividades donde los centroamericanos tienen ciertas ventajas comparativas.

Como se ha señalado, los países centroamericanos exportan hacia la República Dominicana alrededor de US$25.0 millones de dólares, siendo Costa Rica, Guatemala y El Salvador los principales suplidores.

Entre estas exportaciones, se destacan en primer lugar las medicinas en general. En este sentido debe recordarse que numerosas compañías extranjeras se instalaron en varios países del Istmo Centroamericano en épocas pasadas, para aprovecharse de las políticas de protección al mercado centroamericano que se implementaron como parte de los esfuerzos de integración. En la actualidad esas compañías utilizan sus empresas centroamericanas, para exportar algunos de sus productos a los países del área del Caribe. Por lo tanto, esta ventaja comparativa no se debe a una superioridad tecnológica, ni a la disponibilidad de materia prima local, sino más a la capacidad de atraer inversiones extranjeras, en un área específica.

También se importa de Centroamérica, botellas de vidrio, dada la incapacidad que tiene la Industria Nacional de Vidrio, de suplir la demanda interna. En este caso se trata de un problema derivado del monopolio que ha gozado esta empresa de CORDE, lo cual podría ser superado por la República Dominicana, con la aplicación de políticas adecuadas. Se debe agregar que la importación de estas botellas aparentemente entran libre de impuestos, pues están amparados por el acuerdo de libre comercio firmado por República Dominicana y Costa Rica en el año 1993.

Otro producto que se importa en cantidades significativas de Centroamérica, son las cajas y envases de cartón. Sobre este producto se tiene entendido que dos de las empresas dominicanas que producen este importante producto, están haciendo grandes inversiones para aumentar no sólo su capacidad instalada de producción, sino también para ponerlas en condiciones de poder ofrecer productos de mejor calidad que demandan las empresas exportadoras del país.

De Costa Rica también se importa una gran cantidad de leche en polvo íntegra, es decir leche completa. Este tipo de leche se importa en fundas de 25 kilos y posteriormente es reempacada en la República Dominicana en funditas plásticas, las cuales se venden directamente para el consumo popular, pues sólo requiere que se le adicione el agua. En este sentido, este tipo de leche es similar a la que se importa en lata de varios países europeos. En relación a este producto, la República Dominicana lo seguirá importando por muchos años, pues actualmente la producción nacional no es suficiente para satisfacer el consumo, durante todos los meses del año. Por lo tanto se trata principalmente de un problema de insuficiencia en nuestra producción.

También de Centroamérica (Guatemala) se importa en gran cantidad preparados a base de cereales. Esta partida corresponde a la compra de productos Kellog que se adquieren en la subsidiaria que esta gran compañía norteamericana tiene en Centroamérica y cuya materia prima principal es el maíz, donde Centroamérica ha alcanzado ciertos niveles de eficiencia.

Otros productos que se importan de Costa Rica, son los cueros y pieles de bovinos, lo cual obedece a la insuficiencia de la producción doméstica para suplir la demanda nacional. También responde al desarrollo que ha alcanzado la ganadería bovina en Centroamérica.

De El Salvador se importan, en adición a los medicamentos, hilazas de algodón y tejidos de fibras textiles. Es bien sabido que en este país centroamericano la industria textil ha alcanzado un alto nivel de desarrollo, por lo que podría esperarse que estas importaciones continúen e incluso aumenten, en el futuro. Las principales empresas salvadoreñas que exportan a nuestro país lo son la Bayer, Laboratorios Arsal, Bonima, S. A. (medicinas); Proto Flex (papeles de cigarrillo y aluminio), y lo hacen principalmente por avión, vía Panamá y la empresa COPA.

Desde Honduras nos exporta la Merck, Sharp y Dohme (medicinas). También llegan cajas de cartón para la empresa Dole, tabaco para mezcla de cigarros y madera.

De hecho, los principales exportadores centroamericanos hacia nuestro país son empresas multinacionales.

Otros productos significativos que importamos de Centroamérica, son: los insecticidas y fungicidas, los libros y folletos impresos, materiales plásticos, los preparados forrajeros para animales y otros que aparecen detalladamente en los cuadros III-7 al III-11. Más adelante se señalarán los productos que podrían tener un mayor potencial en nuestro intercambio comercial con Centroamérica.

CUADRO III-2

EXPORTACIONES DOMINICANAS A GUATEMALA
1990 - 1992
- En miles de US$ -

PRODUCTOS	1990	1991	1992
Cigarros - Puros o Vitolas	0.0	0.0	2.1
Vaselina-Parafina, etc - lubricantes	0.0	2.0	0.0
Parafina	2.0	9.0	0.0
Acido Sulfúrico	20.5	0.0	1.3
Fosfatos, Hipofosfatos y Fosfatos	0.0	1.2	0.0
Tolueno	0.0	7.8	2.6
Acidos Sulfónicos	0.0	0.0	1.3
Otros productos Forma Cientifica y Medicinales	55.4	9.9	0
Los demás abonos nitrogenados	7.8	0.0	0.0
Abono, Fosfato de Calcio	0.0	0.0	1.2
Los demás abonos Potásicos	0.0	0.0	1.3
Los demás preparados para las industrias químicas	0.0	0.0	1.2
Machetes	40.9	75.6	65.8
Misceláneos	1.5	0.0	18.3
TOTAL	128.1	105.5	95.1

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

CUADRO III-3

EXPORTACIONES DOMINICANAS A COSTA RICA
1990 - 1992
- En miles de US$ -

PRODUCTOS	1990	1991	1992
Carne de Ovino	0.0	96.2	0.0
Yuca 0.0	0.0	10.8	
Cocos y nueces de cajuil	18.4	1,261.2	1,739.6
Los demás frutos frescos	0.0	136.6	341.5
Cera de Abeja	0.0	0.0	5.4
Caramelos	0.0	0.0	166.5
Cacao Crudo	0.0	125.7	353.8
Galletas	0.0	0.0	287.9
Jugos de frutas	0.0	250.5	273.5
Preparaciones de Helados	0.0	0.0	113.2
Alcohol etílico	0.0	0.0	25.2
Ron 0.0	4.9	17.9	
Parafina	30.7	3.0	5.1
Acidos, Fosfitos y Fosfatos	40.1	37.6	36.4
Abonos	38.1	10.2	48.8
Pigmentos y Colores Preparados	0.0	4.6	0.0
Aceites esenciales	0.0	28.8	0.0
Preparados para Ind. Química	0.0	0.0	62.4
Celofan	0.0	9.8	0.0
Prendas de vestir	0.0	0.0	11.7
Etiquetas	0.0	0.0	4.9
Libros y Folletos	3.9	0.0	3.5
Camisas	0.0	12.8	0.0
Fregaderos de Porcelana	0.0	16.0	0.0
Cerámicas	10.3	1.7	2.7
Machetes	0.0	9.1	0.0
Cerraduras	0.0	0.0	10.8
Misceláneos	3.8	35.4	18.2
TOTAL	145.3	2,043.9	3,539.8

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

CUADRO III-4

EXPORTACIONES DOMINICANAS A EL SALVADOR
1990 - 1992
- En miles de US$ -

PRODUCTOS	1990	1991	1992
Bulbos, Cebollas, Tuberculos y raíces	0.0	5.0	0.0
Vaselina-Parafina, etc - lubricantes	0.0	3.0	0.0
Parafina	9.0	14.0	1.0
Antibióticos	86.3	27.7	22.1
Otros Productos Farmaceúticos	0.0	16.7	0.0
Libros y folletos para la enseñanza	0.0	4.2	0.0
Manufacturas de Cerámica	0.0	2.0	0.0
TOTAL	**95.3**	**55.9**	**23.1**

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

CUADRO III-5

EXPORTACIONES DOMINICANAS A HONDURAS
1990 - 1992
- En miles de US$ -

PRODUCTOS	1990	1991	1992
Cocos, nueces de cajuil frescos o secos	0.0	120.5	0.0
Ron	1.0	14.2	49.8
Tabaco en rama	294.0	306.3	312.6
Parafina	11.0	7.0	2.0
Antibióticos y otros prod. medicinales	0.0	170.8	154.4
Fosfato de Calcio	0.0	1.2	
Abono de Fosfato	0.0	0.6	0.0
Los demás preparados para la industria química	0.0	0.0	28.0
Etiquetas de Colores	0.0	0.0	11.3
Resortes de Hierro o Acero	0.0	3.2	2.0
Machetes	0.0	0.0	53.2
Herrajes para muebles metálicos	0.0	0.0	9.6
Bisagras y pestillos de metales	0.0	7.6	0.0
Misceláneos	0.0	3.6	0.0
TOTAL	**305.8**	**635.0**	**621.9**

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

CUADRO III-6

EXPORTACIONES DOMINICANAS A NICARAGUA
1990 - 1992
- En miles de US$ -

PRODUCTOS	1990	1991	1992
Productos Farmaceúticos	21.7	0	161.7
Muebles de Mimbre	0	9.0	5.7
Misceláneos	0	0	0.5
TOTAL	**21.7**	**9.0**	**167.9**

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

CUADRO III-7

IMPORTACIONES DOMINICANAS PROCEDENTES DE GUATEMALA
1992
- En miles de US$ -

PRODUCTO	VALOR
Azúcar	188.1
Café	25.7
Detergentes y Jabones	16.4
Glicerina cruda	89.3
Insecticidas, Fungicidas y Desinfectantes	240.7
Manufacturas de papel y cartón	28.4
Materiales plásticos y sus manufacturas	232.8
Preparados a base de cereales	672.9
Preparados de Carne y Mariscos	22.2
Productos de Perfumería y tocados	69.3
Productos diversos de la Ind. química	196.3
Productos farmaceúticos	3,806.0
Productos minerales diversos	40.7
Vidrio y sus manufacturas	683.4
Misceláneos	54.8
TOTAL	**6,367.0**

Fuente: Banco Central de Guatemala

CUADRO III-8

IMPORTACIONES DOMINICANAS PROCEDENTES DE COSTA RICA
1992*
- En miles de US$ -

PRODUCTO	VALOR
Leche íntegra (en polvo)	1,776.2
Preparado Forrajero para animales	286.2
Aceites medios	201.3
Medicamentos	1,639.4
Cueros y pieles de Bovinos	1,465.7
Cajas y Envases de Cartón	1,287.2
Libros, Folletos e Impresos	1,553.4
Envases de Vidrio	624.2
Máquinas seleccionadoras	362.3
Artículos de Orfebrería	288.6
Otros Productos	1,362.7
TOTAL	**10,902.0**

* *Datos enero-noviembre*
Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos de Costa Rica

CUADRO III-9

IMPORTACIONES DOMINICANAS PROCEDENTES DE EL SALVADOR
1992
- En miles de US$ -

PRODUCTO	VALOR
Medicamentos	3,555.9
Material colorante de origen vegetal	35.0
Fungicidas	27.6
Láminas metalizadas	62.5
Celofan	37.6
Papel encerado	13.5
Papel recubierto con cilicón	101.8
Hilachos de algodón	243.7
Otros tejidos de fibras textiles	367.5
Guata y artículos de Guata	28.2
Hojas y tiras de Aluminio	180.4
Grifos y Válvulas (bronce y plástico)	38.3
Misceláneos	183.0
TOTAL	**4,875.0**

Fuente: Banco Central de Reserva

CUADRO III-10

IMPORTACIONES DOMINICANAS PROCEDENTES DE NICARAGUA
1992
- En miles de US$ -

PRODUCTO	VALOR
Peces Vivos	7.4
Crustáceos y Moluscos Frescos	13.9
Tabaco en rama o sin elaborar	133.8
Madera simplemente aserrada	189.6
Desperdicio de Aluminio	17.7
Otros	64.5
TOTAL	**426.9**

Fuente: Ministerio de Economía y Desarrollo de Nicaragua.

CUADRO III-11

IMPORTACIONES DOMINICANAS PROCEDENTES DE PANAMA
1992
- En miles de US$ -

PRODUCTO	VALOR
Aguas Gaseosas y otras bebidas no alcohólicas	329.0
Cervezas	351.1
Antibióticos	70.3
Otras medicinas	44.3
Láminas flexibles (telas plásticas no tejidos)	37.9
Bolsas para el transporte o envasados	140.1
Papeles y Cartones en rollos o en hojas	18.7
Papel Carbón y similares	12.1
Cintas engomadas	27.1
Hilachos de Fibras textiles sintéticas	18.0
Camisas	9.8
Envases	95.8
TOTAL	**1,172.8**

Fuente: Instituto Panameño de Comercio Exterior.

TAMAÑO RELATIVO DEL MERCADO CENTROAMERICANO

Una comparación entre estadísticas dominicanas y centroamericanas indica que la población del itsmo es cuatro veces mayor que la dominicana; su PIB 4.3 veces mayor y sus importaciones también 4.3 veces mayores.

Lo anterior es indicativo de que el tamaño del mercado centroamericano para productos de gran consumo, en promedio, debería ser más o menos cuatro veces superior al dominicano.

EL POTENCIAL COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA DOMINICANA Y CENTROAMÉRICA

El Sector Agropecuario

Los países centroamericanos poseen diferentes niveles de productividad en sus cuatros cultivos básicos de exportación: el café, la caña de azúcar, el algodón y el banano; pero en términos regionales están por encima de los niveles de productividad alcanzados por la República Dominicana. Así Costa Rica nos aventaja en caso del café, El Salvador en el caso de la caña de azúcar y Guatemala para el algodón y el banano.

CUADRO III-12

RENDIMIENTOS POR HECTAREA EN CENTROAMERICA Y REPUBLICA DOMINICANA DE ALGUNOS CULTIVOS SELECCIONADOS
En toneladas métricas por hectárea
1988 - 1989

	CULTIVOS DE EXPORTACION				CULTIVOS DE CONSUMO		
Países	Café	Caña de azúcar	Algodón	Banano	Maíz	Frijol	Arroz
Guatemala	0.8	78.7	2.9	47.2	2.1	0.7	2.6
El Salvador	0.7	142.2	2.4	-.-	2.1	0.8	4.1
Honduras	0.4	41.2	1.9	37.9	0.9	0.3	2.0
Nicaragua	0.6	57.3	1.7	42.1	1.4	0.8	2.3
Costa Rica	1.7	61.9	1.4	46.7	1.4	0.5	3.5
Panamá	-.-	-.-	-.-	-.-	1.3	0.5	2.2
Rep. Dominicana	0.3	48.0	1.5	43.6	1.6	0.7	3.0

Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Boletín estadístico No.23 del SIECA, Marzo 1990.
Rep. Dominicana: Elaboración en base a informaciones estadísticas de la URPE de la Secretaría de Estado de Agricultura.

La productividad de Costa Rica en el café es cuatro veces más alta que la de nuestro país, y la productividad del Salvador para la caña de azúcar es el doble que la nuestra. Esto último también nos sucede con el algodón con respecto a Guatemala. Esto nos da por tanto una idea del extraordinario esfuerzo que tendríamos que realizar para competir con estos países en el intercambio de estos rubros.

Con relación a los cultivos básicos de consumo interno sin embargo nos aproximamos al nivel promedio de productividad de estos países como sucede en los casos de los cultivos de maíz, frijol y arroz. Aunque,

algunos países nos superan en productividad como lo es Guatemala y El Salvador con respecto al maíz; Guatemala y Honduras con respecto al frijol; y El Salvador y Costa Rica con respecto al arroz.

Merece destacarse con respecto a estos productos de consumo básico, que los países centroamericanos dependen para su consumo diario, del maíz. Este producto, constituyó el 74% del área total considerada, a diferencia de la República Dominicana donde el arroz constituyó el 46% del área que abarca la siembra de los tres rubros básicos de consumo (frijoles, maíz y arroz), destacándose así nuestras diferentes culturas alimenticias).

Por lo tanto en el caso de un acercamiento comercial con Centroamérica, la República Dominicana tendría que redoblar sus esfuerzos para mejorar los niveles de competitividad vía un aumento de la productividad.

La situación actual de productividad y volúmenes de producción por rubros indican que en cuanto al comercio entre los países centroamericanos y la República Dominicana, el país estaría en desventaja en los dos rubros más importantes de Centroamérica que son el café y el guineo. Sin embargo, la República Dominicana tendría ventajas evidentes en caña de azúcar, algunos granos y sobre todo en las frutas tropicales, con ciertas limitaciones en el caso de la piña.

La pecuaria también representa un área potencial para las exportaciones dominicanas hacia Centroamérica especialmente mediante la industria de embutidos.

Los autores de este estudio solicitaron a la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD) que le presentara un diagnóstico sobre la capacidad competitiva que tiene la República Dominicana frente a los países centroamericanos, para una serie de productos agropecuarios. En el siguiente cuadro aparece dicha comparación.

CUADRO III-13

COMPETITIVIDAD AGRICOLA
REPUBLICA DOMINICANA VS. CENTROAMERICA

CULTIVO	REGION MAS COMPETITIVA
Café	Centroamérica
Cacao	República Dominicana
Guineos	Centroamérica
Mangos	República Dominicana
Piña	Similar
Palma Africana	Similar
Papayas	República Dominicana
Vegetales Chinos	Centroamérica
Yautía	República Dominicana
Plátanos	República Dominicana
Algodón	Centroamérica
Embutidos	República Dominicana
Maíz	Centroamérica
Leche	Centroamérica
Carne de Res	Centroamérica
Porcicultura	República Dominicana
Flores	Centroamérica
Aguacate	República Dominicana
Cítricos	República Dominicana
Habichuelas	República Dominicana
Melones	Centroamérica
Guayabas	República Dominicana
Tomate	República Dominicana
Tabaco	República Dominicana

Fuente: JAD en base a varios estudios

COMPARACION DE LOS COSTOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL

Es bien sabido que no son muchas las informaciones disponibles sobre costos industriales tanto en Centroamérica como en la República Dominicana. De ahí que en este estudio sólo se podrán indicar algunos elementos que puedan dar una idea relativa de las diferencias existentes entre ambas partes.

En el cuadro No.II-29 del capítulo anterior se señalaron algunos precios que inciden en los costos de producción del sector industrial de los países centroamericanos. En esta ocasión se repiten estos mismos datos pero incluyendo en la última columna a la República Dominicana. Debe aclararse que mientras los precios de Centroamérica corresponden a enero de 1992, los de la República Dominicana son del mes de octubre de 1993.

Salarios: Como se podrá notar la República Dominicana tiene un salario mínimo más alto que todos los países centroamericanos, e igual al de Costa Rica. En el caso de Guatemala, Nicaragua y Honduras la diferencia es significativa.

CUADRO III-14

COMPARACION DEL COSTO DE LA MANO DE OBRA ENTRE CENTROAMERICA Y LA REPUBLICA DOMINICANA
- En US$ -

Concepto	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Rep. Dom.
MANO DE OBRA						
1. Salario mínimo legal ($/mes)	29	83	51	44	155	154*
2. Seguro Social (% patrono)	10.00	8.25	7.00	11.00	14.00	7.0
3. Feriados pagados (días/año)	12	11	11	15	15	11
4. Vacaciones pagadas (días/año)	10	15	10	30	15	14
5. Descanso semanal (días)	1	1	1	1	1	1.5
6. Semana Laboral (horas)	48	44	44	48	48	44
7. Aguinaldo Anual (días)	30	10	30	30	30	30
8. Indemnización (días/año)	30	30	30	----	30	22
9. Horas extras (% salario)	150	200	125	200	150	135/200
10. Prestaciones (%)	32	29	30	32	35	30

Fuente: SIECA y Consultores Dominicanos
** Salario promedio industrial. El mínimo es de US$134.0*

Sin embargo, estos datos de salarios centroamericanos se refieren al mínimo y en conversaciones que sostuvieron los autores de este trabajo con empresarios centroamericanos, estos expresaron que el salario mensual en Guatemala era de US$143.0, más un 50% de auxiliares (en vez del mínimo de $29.0), en El Salvador era de $100, más un 35% (en vez del mínimo de $83.0). El salario promedio industrial dominicano es de US$154.0, más un 43% de auxiliares de nómina. En consecuencia, los salarios dominicanos lucen equiparables a los de Costa Rica y Guatemala, siendo más altos que los de Honduras, Nicaragua y El Salvador.

Retribuciones Complementarias: En el caso de los ingresos adicionales que reciben los trabajadores industriales, la República Dominicana tiene índices similares a la mayoría de las naciones centroamericanas.

Costo de los Servicios: En el caso de los servicios, el costo más importante es la energía eléctrica. En este sentido, aunque Guatemala tiene un costo entre 30% y 60% superior al del resto de Centroamérica, la República Dominicana supera a la Región en más de un 90 % de costo adicional.

CUADRO III-15

COMPARACION DEL PRECIO DE LOS SERVICIOS ENTRE CENTROAMERICA Y LA REPUBLICA DOMINICANA
- En US$ -

Concepto	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Rep. Dom.
SERVICIOS						
1. Electricidad ($Kwh/mes)	0.08	0.05	0.05	0.06	0.06	0.115*
2. Teléfono ($tarifa/mes)	2.38	1.86	2.78	2.50	3.39	1.60 **

Fuente: SIECA para Centroaméríca. Varias fuentes para la República Dominicana

* *El costo para una planta industrial grande, independiente de la CDE es de 0.11 el KWH. Para una planta industrial media que opera un 60% del tiempo con la CDE y el resto con fuente propia, el costo es de 0.12 el KWH.*

** *Facturación básica monolinear a una empresa comercial (RD$20.00)*

La anterior información, en lo relativo a Centroamérica, proviene de una publicación oficial. La tarifa eléctrica es más baja mientras mayor el consumo, por lo que no es uniforme. Esto podría explicar la gran disparidad entre el dato oficial y lo reportado a los autores de este documento por industriales centroamericanos durante su visita al itsmo. En Guatemala se informó que el mínimo era nueve centavos de dólar el KWH; en El Salvador fluctuaba entre 7 y 11 centavos; en Honduras 10 centavos; en Costa Rica 9.6 centavos, pero algo menos para fábricas grandes. A pesar de lo anterior el costo energético en Santo Domingo es más alto. Además, en Centroamérica el servicio es mucho más confiable y en países como Honduras se desconocen los "apagones".

Combustibles: Los combustibles en general también tienen precios superiores en la República Dominicana, debido fundamentalmente a la aplicación del impuesto conocido como el diferencial petrolero. Por ese concepto el Gobierno Dominicano recaudó en el año 1993, RD$2,783 millones de pesos (US$223 millones de dólares) lo que encareció todos los derivados del petróleo. Si bien desde un punto de vista macroeconómico este impuesto se justifica pues ha permitido el equilibrio de las finanzas públicas, sin embargo a nivel microeconómico está perjudicando a las empresas del país, pues contribuye a elevar los costos de producción y por tanto, disminuye la capacidad de competencia de las empresas. Este impuesto tiene además el inconveniente de que si el precio del petróleo sigue disminuyendo a nivel internacional, bajará el costo para las empresas del extranjero, pero el de la República Dominicana permanecerá igual.

La gasolina regular cuesta más cara en Nicaragua y en Guatemala que en Santo Domingo. El diesel cuesta más caro en todo Centroamérica (excepto en El Salvador). El bunker es más barato en Costa Rica, Nicaragua y Honduras.

CUADRO III-16

COMPARACION DEL PRECIO DE LOS COMBUSTIBLES ENTRE CENTROAMERICA Y LA REPUBLICA DOMINICANA
- En US$ -

Concepto	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Rep. Dom.
COMBUSTIBLES						
1. Gasolina super ($/galón)	1.88	1.65	1.53	--.--	1.42	1.92
2. Gasolina regular ($/galón)	1.76	1.45	1.32	1.90	1.29	1.60
3. Diesel ($/galón)	1.17	0.87	1.19	1.10	1.09	1.09
4. Bunker ($/galón)	0.67	0.66	0.44	0.40	0.53	0.61
5. Gas propano ($/Libra)	0.17	0.13	0.19	0.16	0.25	0.17

Fuente: SIECA y Refinería de Petróleo de la República Dominicana

Tasas de Interés : Las tasas de interés también juegan un papel importante dentro de la estructura de costo del sector industrial. A continuación se presenta una relación del nivel de las tasas de interés activas y pasivas existentes en los diferentes países centroamericanos para el año 1992, así como las prevalecientes en la República Dominicana en la actualidad.

Como puede apreciarse en el cuadro, la República Dominicana tiene tasas de interés reales mucho más elevadas que la de los países centroamericanos. En efecto, siempre se ha dicho que las altas tasas de interés en nuestro país es uno de los elementos de costos, que más influyen negativamente en los costos totales de los sectores productivos, especialmente si se compara a otros países.

Aunque se reconoce que estas altas tasas constituyen uno de los factores que han motivado la entrada de capitales al país y la consecuente estabilidad del sector externo de nuestra economía, no es mucho menos cierto que las mismas deben disminuir si nuestro país quiere competir en la economía mundial o en cualquier esquema de integración económica.

CUADRO III-17

COMPARACION DE LAS TASAS DE INTERES ENTRE CENTROAMERICA Y LA REPUBLICA DOMINICANA
- 1992 -

Tasas de Interés sector financiero	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Rep. Dom.
NOMINALES						
Activas	24.8	15.0	26.0	20.0	29.5	18%-24%
Pasivas	14.2	5.0	13.0	13.2	19.9	14%
REALES						
Activas	10.6	4.0	18.0	7.0	12.5	17%-23%
Pasivas	0.0	-6.0	5.0	0.2	2.9	13%

* *Año 1993*

Fuente: *Para Centroamérica FEDEPRICAP y Consejo Monetario Centroamericano. Las tasas reales fueron calculadas por los autores en base a las tasas de inflación de cada uno de los países centroamericanos. Para la República Dominicana se tomó un promedio a nivel de la banca comercial.*

Las materias primas y productos semi elaborados importados.

Como se verá más adelante, en términos generales, el arancel externo común centroamericano grava las importaciones, las materias primas y los productos semi elaborados con 5 ó 10 puntos porcentuales por debajo que el arancel dominicano. Este es otro elemento de costo donde el industrial centroamericano tendría una ventaja comparativa frente al industrial dominicano, mientras existan las diferencias arancelarias actuales.

Por todo lo anteriormente señalado, se podría concluir que Centroamérica tiene elementos de costos en el sector industrial, más bajos que en la República Dominicana y por lo tanto tendría ciertas ventajas a la hora de competir dentro de un esquema de libre comercio. Sin embargo existen algunos factores que influyen notoriamente sobre los costos industriales, sobre los cuales los autores de este estudio no pudieron obtener datos comparativos, tales como los niveles de productividad de la mano de obra, la eficiencia de la organización productiva, las decisiones gerenciales, el grado de modernización de las maquinarias y equipos, etc. Por lo tanto resulta muy díficil, en esta etapa de nuestro análisis poder determinar la capacidad competitiva de ambas partes, pues dependerá de análisis individuales que se hagan para cada rama industrial, lo cual se escapa de los términos de referencia de este estudio.

COMPARACION DE LOS NIVELES ARANCELARIOS

En el anexo No. I de este capítulo, se presenta una comparación del arancel centroamericano y el dominicano por capítulos y partidas. Debe aclararse que ambas partes se han acogido a una nomenclatura uniforme, basada en la Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Sistema Armonizado, lo que facilita una comparación de los dos. Esto, a su vez, permite apreciar con bastante claridad, cuáles son los principales capítulos del arancel, donde los niveles impositivos difieren entre ambas partes.

Aunque resulta sumamente díficil tratar de resumir las diferencias existentes en cada uno de los 97 capítulos, dada la amplitud y variedad de las partidas que se tienen dentro de cada uno de ellos, una apreciación de conjunto permite señalar que, en términos generales, el arancel dominicano grava a cada una de las partidas, con un 5% o un 10%, por encima del arancel centroamericano, a excepción obviamente de todas las partidas donde finalmente se fijó un arancel del 3% al 5%, en la República Dominicana.

Esta diferencia de 5% a 10%, se aplica tanto a los productos terminados como a las importaciones de materias primas y bienes intermedios para uso industrial. Asimismo se aplica a las maquinarias y equipos, excepto las de uso en el sector agropecuario.

De ahí que en caso de que la República Dominicana decida que está preparada, desde un punto de vista fiscal, para proceder a una reducción de los aranceles vigentes, con el fin de equipararlos con los centroamericanos, sería aconsejable que se buscara una combinación de tasas que permitan mantener la protección que todavía se aplica en el sector industrial dominicano. Más aún, si se toma en consideración que representantes del sector empresarial de Centroamérica, le manifestaron a los autores de este estudio, que el sector industrial está tratando de obtener una reducción arancelaria adicional, sólo para los casos de las importaciones de materias primas y bienes intermedios, a fin de poder alcanzar un nivel de protección efectiva que, por lo menos, les permita competir en el mercado doméstico, frente a los productos importados.

EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE AMBAS PARTES

Uno de los principales problemas que tendría que enfrentar el comercio internacional entre Centroamérica y la República Dominicana es la poca comunicación marítima y aérea que une a ambas partes. Si bien el comercio entre los países que integran el Mercado Común Centroamericano, se ha visto facilitado por las conexiones terrestres, marítimas y aéreas, en el caso de la República Dominicana esta constituiría uno de los principales obstáculos a superar.

En la actualidad las comunicaciones aéreas se realizan básicamente a través de la ciudad de Miami, lo que encarece su costo, pues sólo existe una ruta directa con Panamá, a través de vuelos semanales que realiza la linea COPA, lo que permite el manejo de alguna carga.

Existen además otras compañías aéreas de carga pero estas realizan muy pocos vuelos a los países centroamericanos, por lo que no se tiene una vía regular que nos una con esos países. En este caso se presenta el frecuente dilema, de que no hay vuelos porque no hay carga regular y no hay carga porque no hay vuelos.

En cuanto al transporte marítimo existen actualmente varias líneas navieras que tienen conexiones regulares con puntos centroamericanos.

Una de ellas es la Sea Land Service, la cual ofrece barcos de furgones que cubren la ruta via Everglades / Jacksonville. Uno llega semanalmente a Puerto Limón, en Costa Rica y toma aproximadamente 10 días de travesía desde Santo Domingo. Otro toca puertos del atlántico en Honduras y Guatemala semanalmente y cuya travesía dura aproximadamente 12 días. También se ofrece servicio a Nicaragua vía Puerto Cortés y desde allí por vía terrestre.

Otra compañía naviera que ofrece servicios a Centroamérica es la New Caribbean Service, a través de barcos furgoneros que tocan puertos hondureños y guatemaltecos, con una duración entre 2 y 9 días, dependiendo las escalas que hacen en Puerto Príncipe y Jamaica.

Una tercera compañía que también tiene servicios marítimos entre la República Dominicana y Centroamérica, es la Nordana Line, la cual despacha buques cada 18 días con destino a Puerto Cristóbal, en Panamá, con 7 días de travesía. Asimismo toca Puerto Limón en Costa Rica, con 8 días de tránsito; Puerto Cortés, en Honduras, con 10 días y finalmente Puerto Santo Tomás de Castilla en Guatemala con 12 días de travesía. Este último servicio es sólo desde Santo Domingo a Centroamérica, pero no tiene retorno. La Hapag Lloyd, la Harrison Line, la Concord Line, CGM y la Led Lloyd también ofrecen servicios.

A pesar de que este servicio naviero no es suficiente para mantener conexiones frecuentes, por lo menos los exportadores dominicanos pueden contar con una vía de comunicación que le permite iniciar contactos comerciales, los cuales seguramente se irían aumentando en la medida de que exista una mayor demanda.

En cuanto al costo, sorprende que hoy día un furgón de 40 pies, lleno de maquinarias, por ejemplo, salga más barato desde los puertos centroamericanos del Atlántico ($2600 Puerto Cortés; $2508 Puerto Limón) a Río Haina, que ese mismo furgón desde La Florida ($3915) o desde New Jersey ($5610). Lo mismo ocurre con furgones de 20 pies, cuyo costo puede llegar a US$1500, en comparación con $1600 desde La Florida y $1900 desde New Jersey.

En otras líneas, la cotización para un furgón de 40 pies es de $2400 desde Centroamérica, en comparación con $2300 desde Miami, y $2900 desde New Jersey. Empresarios salvadoreños, utilizando la Concord Line, embarcan a Santo Domingo desde puerto guatemalteco pagando entre $2500 y $3000 por furgón de 40 pies.

COMPARACION DE LOS REGIMENES FISCALES

Cuando se compara las diferentes fuentes de ingreso con que cuentan los países centroamericanos en relación a la República Dominicana, se puede percibir claramente que nuestro país depende en un grado excesivo de los impuestos de importación. Así vemos que los impuestos de importación, con relación al total de los ingresos tributarios fluctúan de un 17% en Panamá y hasta un 30% en Costa Rica. Por el contrario, en la República Dominicana alcanza casi un 40%, sin incluir el IVA que se cobra en las Aduanas.

Esta es una dependencia excesiva que tendrá que irse corrigiendo a medida que la República Dominicana desee participar en esquemas de integración regional o se decida a negociar acuerdos de libre comercio ya sean bilaterales o multilaterales. Aunque en ninguno de estos casos se requiere, la adopción de un arancel común externo, no es menos cierto que el pago de impuestos más altos para la importación de insumos importados, colocaría a la industria dominicana en desventaja frente a los socios del extranjero, a no ser que se encuentren vigentes muy efectivos y confiables, mecanismos de compensación de exportaciones, que sirvan para resarcir los impuestos pagados.

Para evitar que se pierda la reducida protección a la industria nacional, una posible salida a este problema podría buscarse en una reducción proporcional de todos los niveles arancelarios donde las materias primas y los bienes de capital importados paguen alrededor de un 5%, como es el caso de Centroamérica.

Para compensar el efecto negativo que tendría una medida de esta naturaleza sobre las finanzas públicas, el Gobierno Dominicano tendría que elevar los impuestos al consumo y hacer mayores esfuerzos para aumentar las recaudaciones por concepto del Impuesto Sobre Renta. En este sentido resulta interesante destacar que aún cuando países como Guatemala y El Salvador aplican una tasa de Impuesto Sobre la Renta igual al de la República Dominicana, sin embargo en ambos países las recaudaciones de estos impuestos es de aproximadamente un 22% del total recaudado, mientras que en nuestro país de tan sólo un 17%. Con la salvedad de que no se considera a Guatemala y El Salvador modelos de países donde los contribuyentes cumplen cabalmente con el pago de sus obligaciones fiscales.

CUADRO III-18

FUENTES DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL

	Impuestos Importación	Impuesto Sobre la Renta	Impuestos al consumo interno*	Otros Impuestos**
1992 Honduras	26.7	28.6	38.8	5.9
1992 Guatemala	27.0	21.8	35.9	15.3
1992 El Salvador	17.4	21.8	26.0	34.9
1992 Costa Rica	29.7	17.2	50.2	2.9
1992 Nicaragua	19.3	21.3	59.7	2.1
1991 Panamá	16.9	40.9	30.6	11.6
1992 República Dominicana	39.0	16.9	36.3	7.8

* *Incluye el IVA, bebidas, cigarrillos, derivados petróleo y otros.*

** *Incluye Impuestos Sobre Patrimonio, exportación Papel Sellado, Timbres Fiscales, Circulación Vehículos y otros.*

Fuente: Diversos boletines oficiales publicados por cada país y cálculo de los autores

Es importante destacar, en relación al tema fiscal, cuál es el tratamiento impositivo que Centroamérica y la República Dominicana, conceden a las empresas, pues si son muy diferentes, podría contribuir a que potenciales inversionistas que deseen localizarse dentro de la zona, para suplir desde allí el mercado regional, seleccionen el país que mayores atractivos le ofrezca. En este sentido la República Dominicana ofrece la misma tasa de Impuesto Sobre la Renta que Guatemala y El Salvador (25%) y una tasa menor que Costa Rica y Nicaragua (30%). En el caso de Honduras, hasta hace un año, era el país con mayores tasas impositivas en Centroamérica pues para empresas con beneficios superiores a los US$80,000.00 dólares, se le aplican tasa del 38% al 40%.

Por otra parte, en muchos países centroamericanos se grava a las remesas de dividendos al exterior, que realizan compañías extranjeras, mientras que en la República Dominicana este impuesto quedó eliminado con la reciente Reforma Tributaria. Por lo tanto en materia fiscal, la República Dominicana ofrece a la inversión extranjera, mayores o iguales ventajas que los países centroamericanos.

Lo único que todavía falta por hacer en nuestro país en esta materia, es sustituir la actual ley de inversión extranjera, para que quede consagrado legalmente, lo que hoy constituye una práctica, es decir la libre remesa de dividendos, sin estar sometida a controles cambiarios, tal y como todavía lo establece la ley 251.

LAS LEYES DE INCENTIVO

Tanto en Centroamérica como en la República Dominicana se eliminaron en los últimos años una serie de leyes de incentivo a la producción de sectores estratégicos, como consecuencia de presiones y sugerencias hechas por los mismos organismos internacionales. No es el propósito de este estudio enjuiciar si esta medida fue correcta o no. Lo importante en estos momentos es hacer una comparación para ver si en materia de incentivos fiscales los países centroamericanos y la República Dominicana ofrecen mayores, menores o iguales ventajas para los inversionistas, nativos o extranjeros. En el caso de los primeros esta comparación es importante, pues a mayores incentivos, menores serían los costos de producción. En cuanto a los inversionistas extranjeros, mientras más incentivos ofrece el Estado, más atractivo resulta el país frente a otros destinos.

Eliminadas las leyes de incentivo a la producción, las piezas legales más importantes que restan, son las leyes de incentivo o compensación a las exportaciones de bienes. En este sentido, y como se señaló en el capítulo anterior, existen básicamente dos tipos de leyes: los regímenes de internación temporal, así como los que regulan las operaciones de las zonas francas.

Como es bien sabido, en la República Dominicana está vigente desde el año 1979 la Ley No.69 sobre Incentivos a las Exportaciones, aunque esta ley contemplaba varios instrumentos, algunos de ellos como es el caso de los Certificados de Abono Tributario no fueron aplicados en la práctica e incluso derogado por el Código Tributario de reciente promulgación. Por lo tanto sólo se aplica en la realidad el llamado régimen de internación temporal, pero dada su complejidad administrativa, el mismo sólo se puede aplicar a muy pocas empresas que mantienen una relación de insumo, producto bastante fijo y fácil de verificar.

En el caso de Centroamérica, en todos los países existen dos tipos de leyes de incentivo a las exportaciones; una que regula las empresas de zonas francas y otra que establece los regímenes de internación temporal. Sólo en el caso de El Salvador existe una ley adicional de incentivos a los exportadores. En casi todos los países, el régimen de internación temporal permite la internación temporal libre de impuestos de todas las importaciones necesarias para la exportación, mediante la

presentación de una fianza bancaria o de compañías de seguro. En muchos países incluso se le exonera al productor el Impuesto Sobre La Renta correspondiente a la producción exportable.

Por lo tanto, en este sentido, la República Dominicana parece que se encuentra en desventaja frente al exportador centroamericano y por tanto este es un aspecto que merece atención por parte de las autoridades gubernamentales. Se tiene conocimiento que el Gobierno Dominicano ha elaborado un proyecto de ley de compensación a las exportaciones, pero parece que en dicho proyecto se establece la necesidad de que el exportador pague los derechos de importación, para luego recibir un reembolso, concepto que ha sido objetado por los exportadores quienes tienen sobrada razón en desconfiar de la capacidad del Gobierno en reembolsar pagos, dada la experiencia histórica en esta materia. Sería recomendable que en nuestro país se acepte el mecanismo por medio del cual se acepte la presentación de una fianza bancaria como sustituto del pago de los impuestos correspondientes a una internación temporal. Este mecanismo tendría la ventaja adicional de que no podría ser denunciado por los futuros socios comerciales, como un subsidio a las exportaciones ya que la tendencia moderna es la eliminación de dichos subsidios. Por lo tanto de lo que se debe tratar es de pura y simplemente una exoneración de los impuestos de importación, en el caso en que el producto final se exporte.

COMPARACION DEL RÉGIMEN MONETARIO Y CAMBIARIO

Tal y como se señaló en el capítulo anterior, los países centroamericanos y la República Dominicana han desarrollado en los últimos años, su política monetaria y cambiaria dentro del marco de programas de estabilización con el Fondo Monetario Internacional. Esto les ha permitido mantener políticas monetarias y fiscales bastante consistentes, lo que ha conducido a la estabilización del tipo de cambio y la inflación. Sólo Nicaragua constituye una excepción a la regla, debido a la situación política que todavía prevalece en ese país.

Como consecuencia de lo anteriormente expuesto, los tres países más desarrollados de la Región (Guatemala, El Salvador y Costa Rica) experimentaron en el año 1992 pequeñas depreciaciones de sus monedas de un 5.5%, 8.9% y 1.0% respectivamente; y en los primeros seis meses del 1993 la depreciación fue aún menor.

En cuanto a la tasa de inflación, esta todavía se mantuvo para esos tres países en un 14.2%, para Guatemala; un 19.4%, para El Salvador y un 16.9%, para Costa Rica. Es decir, que la inflación fue ligeramente superior a la depreciación de la moneda en los tres países, lo que constituye un desestímulo para sus exportaciones.

Aunque en la República Dominicana también sucedió lo mismo en 1992 y 1993, donde la inflación fue mayor que la depreciación de la moneda en el mercado libre, se puede decir que en ambos casos se trata de variaciones no muy significativas para los estandáres de los países en vías de desarrollo. Por tanto se podría concluir señalando sobre este tema que en materia monetaria y cambiaria, los países centroamericanos constituyen buenos socios comerciales, pues al tiempo que existe libertad cambiaria para los pagos internacionales, la tasa de cambio no varía significativamente y permite una programación para las compañías que intervienen en el comercio internacional.

CUADRO III-19

VARIACION DE LOS TIPOS DE CAMBIO Y LA INFLACION
AÑO 1992

Países	Devaluación del tipo de cambio	Inflación
Costa Rica	1.0%	16.9%
El Salvador	8.9%	19.4%
Guatemala	5.5%	14.2%
Honduras	7.9%	8.8%
Nicaragua	0.0%	29.4%
República Dominicana	1.0%	6.6%

Fuente: Diversos Organismos Gubernamentales de cada país.

PRINCIPALES PRODUCTOS CENTROAMERICANOS CON POTENCIAL DE EXPORTACION A LA REPUBLICA DOMINICANA

Resulta bastante díficil poder precisar cuales serían los productos tanto agropecuarios como industriales, en los cuales Centroamérica tiene una ventaja relativa, frente a la República Dominicana que sea tan alta como para poder compensar los costos de fletes y los impuestos de importación que existirían en los primeros años del acuerdo ya que generalmente los acuerdos de libre comercio incluyen plazos para la desgravación arancelaria, relativamente largos en el caso de los productos agropecuarios, lo que permite a las partes contratantes prepararse para la competencia del otro socio.

Sin embargo tomando como base los análisis muy preliminares que se han realizado sobre la estructura productiva de ambas partes, se puede señalar que en productos tales como algodón, madera, leche, carne de res, algunos vegetales, flores y camarones, los centroamericanos podrían estar en condiciones de exportar a nuestro país.

Por ejemplo, en el caso de la leche ya estamos importando de Costa Rica; asímismo en lo que concierne a la carne, algunos países centroamericanos, especialmente Nicaragua, nos ha desplazado del mercado de Puerto Rico, pues está en capacidad de ofrecer mejores precios. En cuanto a los camarones, es bien sabido que los centroamericanos han alcanzado una gran eficiencia en la producción de estos crustáceos y los están exportando en gran cantidad.

Por estas razones, la República Dominicana debería hacer investigaciones más profundas en el caso de estos y otros productos, antes de iniciar cualquier proceso de negociación con Centroamérica.

Los Productos Industriales

Dado que varios países centroamericanos están exportando una serie de productos a la República Dominicana, aún pagando impuestos de importación en nuestro país, se podría indicar que en ausencia

de dichos impuestos, tendrían aún mayores ventajas comparativas. En ese sentido podría esperarse que Centroamérica estaría en capacidad de exportarnos los siguientes productos:

- Medicamentos
- Productos farmaceúticos
- Tejidos de algodón
- Fibras textiles
- Cajas y envases de cartón
- Productos de vidrio
- Cueros y pieles
- Insecticidas, fungicidas y desinfectantes
- Materiales plásticos
- Papel celofán y encerado
- Alimentos procesados (cereales)
- Libros, folletos e impresos
- Hojas y tiras de aluminio
- Vegetales enlatados
- Pescados y crustáceos procesados
- Jabones, cosméticos y otros

La lista anterior incluye los productos más evidentes, a los cuales podrían agregarse otros donde Centroamérica desarrolle una capacidad competitiva que no ha demostrado todavía. Existe además otro aspecto que no debemos olvidar. Se trata de las inversiones que está haciendo México en los países del Istmo para colocar algunas de sus industrias más desarrolladas dentro del mercado común centroamericano. Por lo tanto podría darse el caso que una de estas industrias mexicanas se instale en un país centroamericano y desde allí pueda exportar sus productos libre de impuestos a la República Dominicana, al amparo de un acuerdo de libre comercio. Aunque resulta imposible poder predecir en estos momentos cuales podrían ser estas industrias, el empresariado dominicano debe estar alerta a esta posibilidad.

PRINCIPALES PRODUCTOS DOMINICANOS CON POTENCIAL DE EXPORTACION A LOS PAISES CENTROAMERICANOS

Los Productos Agropecuarios

La República Dominicana ha mostrado menor agresividad de exportación que Centroamérica. Aparte de los productos tradicionales de exportación tales como: azúcar, café, cacao y tabaco, la mayoría de las nuevas exportaciones han respondido generalmente a inversiones de compañías extranjeras: piña, melones, banano.

De acuerdo a informaciones suministradas por la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), nuestro país está en mejor capacidad de exportar mangos, papayas, yautía, plátanos, aguacate, cítricos, habichuelas, guayabas y tomate. Lo que faltaría por ver es si la demanda de esos mercados, sería suficientemente atractiva como para motivar a nuestros productores y exportadores, a vender en esos países. El cacao, el tabaco y los cocos ya se exportan a la región.

Los Productos Industriales

Si en el campo agropecuario hemos sido tímidos exportadores, en el sector industrial hemos mostrado aún menor agresividad, salvo las empresas localizadas en las zonas francas, pero cuya producción se destina generalmente a los grandes mercados de consumo, especialmente los Estados Unidos.

Hasta el momento sólo hemos exportado a ese mercado, en muy poca cantidad, los siguientes productos:

- Machetes
- Cerámicas
- Abonos
- Aceites esenciales
- Jugo de frutas
- Acido sulfúrico y sus derivados
- Antibióticos
- Productos farmaceúticos
- Ron
- Etiquetas
- Caramelos
- Galletas
- Preparaciones de helados

Por lo tanto resulta muy díficil poder precisar sobre los productos que tienen potencial de exportación, pues esto dependerá en gran medida de los esfuerzos de reconversión industrial que hagan los empresarios y la actitud que asuman en relación a las exportaciones.

Sin embargo, en el cuadro No.III-20 se incluyen las principales compras de productos industriales que realiza Centroamérica, lo que podría dar una idea más amplia a nuestros empresarios sobre el potencial de ese mercado.

CUADRO III-20

*PRINCIPALES IMPORTACIONES INDUSTRIALES QUE REALIZA CENTROAMERICA **
1992
- En millones US$ -

CIIU	PRODUCTO	VALOR
3113	*Envasado de conserva de frutas y legumbres*	30.2
3115	*Aceites y grasas vegetales y animales*	130.4
3121	*Productos alimenticios diversos elaborados*	157.3
3133	*Bebidas malteadas y malta*	22.0
3220	*Prendas de vestir*	77.1
3511	*Sustancias químicas industriales*	281.4
3512	*Abonos*	308.4
3522	*Productos farmaceúticos y medicamentos*	339.9
3523	*Jabones, preparados de limpieza, perfumes y cosméticos*	83.4
3560	*Productos plásticos*	142.8
3710	*Industrias básicas de hierro y acero*	345.5
3811	*Cuchillería, herramientas manuales y artículos ferretería*	68.8
3819	*Productos metálicos, excepto maquinarias y equipos*	202.5
3822	*Maquinarias y equipos para la agricultura*	161.6

* *Se han incluido sólo aquellas partidas con posibilidad de ser exportadas por la Rep. Dominicana, a mediano plazo.*

El aceite de coco, el ácido sulfúrico y sus derivados, los embutidos de carne, el yeso, los artículos plásticos, el alambre de cobre, los utensilios de aluminio y la levadura son, por ejemplo, productos dominicanos que, bajo libre competencia, podrían exportarse a Centroamérica.

PRINCIPALES ASPECTOS ECONOMICOS NO RELACIONADOS DIRECTAMENTE CON EL INTERCAMBIO COMERCIAL

La Movilidad de la Mano de Obra

Uno de los elementos que más preocupan a las naciones que participan en esquemas integracionistas, es la posibilidad de que se produzca un éxodo masivo de personas desde los países de menor desarrollo relativo, hacia los más desarrollados. Este ha sido el caso en Europa dado los movimientos migratorios de españoles y portugueses y también constituye una preocupación en los Estados Unidos, frente a la posible inmigración de la mano de obra mexicana. En Centroamérica, Costa Rica no ha querido participar plenamente en una comunidad económica, pues teme que recibirá una ola masiva de emigrantes nicaraguenses en búsqueda de los más altos niveles de vida que prevalecen en Costa Rica.

Para la República Dominicana, este temor no tendría fundamento en el caso de que lleguemos a acuerdos de libre comercio de alcance parcial con Centroamérica, pues, en primer lugar, dichos acuerdos no contemplarían llegar a establecer un mercado común donde existiera la libre movilidad de los factores de producción y en segundo lugar, difícilmente un ciudadano centroamericano decidiría trasladarse a vivir a la República Dominicana, cuando tiene otras opciones más atractivas, como California y otras regiones geográficamente más cercanas.

La Movilidad de los Capitales

En décadas pasadas algunos inversionistas centroamericanos se establecieron en la República Dominicana, especialmente para desarrollar proyectos en el área textil, dada la existencia de un mayor desarrollo relativo a nivel tecnológico, en ese sector. Esas inversiones fueron positivas para nuestro país. También inversionistas dominicanos se han trasladado a Costa Rica, donde han encontrado un mejor ambiente de negocios para producir productos agrícolas con fines de exportación al mercado centroamericano.

La República Dominicana debe acostumbrarse a ver como algo natural el movimiento de estos capitales, especialmente cuando se trata de inversiones productivas y no de inversiones financieras de corto plazo.

Los Organismos de Financiamiento Regional

El único organismo financiero regional de importancia significativa es el Banco Centroamericano de Integración que tiene su sede en Honduras. Este banco fue creado originalmente para canalizar recursos provenientes de fuentes internacionales, hacia los países del Mercado Común Centroamericano y en su convenio constitutivo se estableció claramente que no podían pertenecer al Banco los países no miembros de ese mercado. Inicialmente los aportes del Banco fueron del BID y de la AID, pero posteriormente se han recibido recursos de Japón, México, Taiwan, la Comunidad Europea y los países nórdicos. Sin embargo, en agosto de 1983 se planteó la conveniencia de abrir el banco para que participaran países extraregionales. En esa ocasión se iniciaron gestiones con países para que fuesen socios capitalistas mediante el aporte de recursos, pero que no pudieran recibir préstamos.

Para estos fines se creó la figura del fideicomiso para evitar tener que modificar el convenio constitutivo. Mediante esta figura del fideicomiso se invitó a Panamá, Bélice y la República Dominicana para que fuesen beneficiarios no fundadores ya sea mediante un mecanismo provisional o uno permanente. En el caso de estos tres países, dado su desarrollo económico relativo, podrían recibir recursos pero limitados al fondo de fideicomiso.

A través de la figura del fideicomiso, se crea un fondo especial para el país no fundador, que se nutre con aportes del propio país y con contrapartidas del Banco. En este caso se aclaran los términos y alcance del fideicomiso, incluyendo los sectores a que se pueden prestar (telecomunicaciones, turismo, complementación económica y otros).

En 1993 Panamá comunicó al Banco que había decidido crear el fideicomiso, pero Bélice no lo ha hecho todavía, al igual que la República Dominicana. Es importante aclarar que cada país tendría su propio fideicomiso con características individuales.

En el caso de la República Dominicana, los aportes al fondo de fideicomiso, no tendrían que ser de la misma magnitud que los aportes que realizaron los socios fundadores. Este fondo de la República Dominicana se podría nutrir con recursos provenientes de otros países que deseen hacer aportes al mismo. O sea que el fondo recibiría aportes del propio país (la República Dominicana), del Banco y de terceros países.

El Banco es manejado por un Comité integrado solamente por los países centroamericanos y ningún país donante o aportante de recursos tiene capacidad para vetar un proyecto de financiamiento.

En caso de que la República Dominicana decida llevar a cabo acuerdos de libre comercio con Centroamérica, que conduzcan a un mayor acercamiento económico y político con esa Región, la República Dominicana debería estudiar la conveniencia o no de incorporarse a este Banco, mediante el esquema de fideicomiso anteriormente señalado, o cualquier otro que pueda negociarse, pues directivos del propio Banco indicaron a los autores de este estudio que la idea del fideicomiso no era fija y que podría considerarse cualquier otra que fuese factible aplicar.

PRINCIPALES FACTORES QUE PODRIAN OBSTACULIZAR LA PARTICIPACION DE REPUBLICA DOMINICANA EN EL ESQUEMA DE INTEGRACION CENTROAMERICANO

Sobre este punto habría que diferenciar si nos estamos refiriendo a un intento de integración plena del país al SICA o si las aspiraciones de la República Dominicana se limitarían a la negociación de acuerdos de libre comercio con los países centroamericanos.

En el primer caso son múltiples los problemas que tendríamos que enfrentar. En primer lugar toda la estructura jurídica del esquema de integración centroamericano está diseñada para la participación de países del Istmo y por tanto la incorporación de países extraregionales, representaría una readecuación de todo ese marco jurídico, lo que sin duda no sería tarea fácil. Para comenzar, los parlamentos de cada país centroamericano tendrían que modificar varios tratados internacionales para permitir que un país centroamericano fuese miembro de pleno derecho del SICA.

En adición, el SICA contempla no sólo el libre intercambio de productos entre los países miembros, sino también toda una serie de acuerdos en áreas muy disímiles desde las políticas agrícolas comunes, hasta los proyectos de infraestructural regional, dentro de los cuales no encajarían países extraregionales.

Por esta razón se sugiere la conveniencia de que la República Dominicana se limite a la firma de acuerdos multilaterales o bilaterales de comercio con los países centroamericanos, al estilo de los vigentes o en proceso de negociación entre Centroamérica, México, Venezuela y Colombia. En este caso, el principal obstáculo que podríamos visualizar sería la ausencia de una red de comunicaciones adecuadas, entre Centroamérica y la República Dominicana.

Sin embargo es lógico pensar que con todo este movimiento en favor del libre comercio en nuestro hemisferio, seguramente aumentaría la demanda de servicios de transporte, y esto motivaría a las compañías navieras y aéreas a incrementar sus servicios dentro del área.

ALTERNATIVAS DE MEMBRESIA DE LA REPUBLICA DOMINICANA EN UN ESQUEMA DE INTEGRACION CENTROAMERICANO

Las informaciones que se han expuesto en este capítulo, ofrecen una base para que la República Dominicana determine cual debería ser la posición que más le conviene adoptar en relación al Mercado Común Centroamericano.

Miembro de Pleno Derecho

Como se indicó en el Capítulo II, los diferentes instrumentos oficiales, que dan base a la integración económica del Istmo Centroamericano, establecen claramente que dichos instrumentos están abiertos a la adhesión de cualquier Estado Centroamericano. Incluso en el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Centroamericana del 1960, el cual fue firmado por los Presidentes de Centroamérica en octubre de 1993, sólo se indica que el mismo queda abierto a la adhesión o Asociación de Belice y no hace mención directa o indirecta a incorporación de otros países fuera del Istmo.

De ahí que la incorporación de cualquier otro país, en este caso la República Dominicana, al proceso de integración económica centroamericana, requeriría de un proceso legal y burocrático sumamente amplio, pues el mismo demandaría la modificación y ratificación congresional de numerosos acuerdos que, en el transcurso de los años, se han venido formando entre los países miembros, para consolidar el proceso de integración.

En adición existen numerosos aspectos, dentro del esquema de integración de Centroamérica, que al momento no son de gran interés para la República Dominicana, pues responden a razones de carácter geográfico, tales como el desarrollo de infraestructura común, programas de controles de plagas y enfermedades, libre movimiento de la mano de obra y muchos otros. Además, en el caso hipotético de que la República Dominicana se adhiriera como miembro de pleno derecho al SICA, tendría que contraer numerosas obligaciones, que al momento no le derivarían prácticamente ningún beneficio. A todo esto se agrega la necesidad de coordinar políticas agrícolas, políticas monetarias, políticas fiscales, todo lo cual se lleva a cabo a través de numerosas y frecuentes reuniones a nivel técnico y ministerial, lo que requeriría una permanente presencia dominicana.

Participación Parcial

Por las razones anteriormente señaladas, se puede concluir que en estos momentos lo más conveniente y sensato para la República Dominicana sería negociar acuerdos de libre comercio de carácter multilateral con la Región Centroamericana en su conjunto, excluyendo, posiblemente a Panamá. Con este último país podríamos negociar un acuerdo bilateral lo más parecido al multilateral, pero que responda a las características peculiares de Panamá.

Estos acuerdos de libre comercio podrían basarse en dos esquemas diferentes. Una alternativa sería negociar una lista de productos para los cuales se aplicaría la eliminación inmediata de todos los impuestos de importación, así como las barreras no arancelarias para ambas partes.

En adición, se podrían negociar listas de productos cuyos aranceles se irían reduciendo gradualmente o cuya eliminación total estaría fijada para finales de períodos de tiempo previamente acordados.

Estos acuerdos sobre listas de productos tendrían implícito también, la negociación de normas de origen, normas sobre prácticas desleales de comercio, claúsulas de salvaguardia y muchas otras que se derivan de cualquier acuerdo de libre comercio. Todo esto requeriría de un amplio proceso de negociación.

La ventaja de este procedimiento, sería que el sector privado de ambas partes, podría tener una visión suficientemente clara de cuáles son los productos que están incluidos en las diferentes listas. Esta tarea se simplificaría debido a que la nomenclatura arancelaria de Centroamérica, es la misma que fue aprobada recientemente en la República Dominicana y por tanto es fácil identificar las partidas que se desean desgravar.

La desventaja de la vía anteriormente señalada, sería que es muy posible que se adelantaría muy lentamente en el proceso de integración comercial, pues es de esperarse que surja una gran oposición por parte de todas aquellas ramas de la actividad productiva del país, que pudiese sentirse amenazada por la competencia centroamericana o que tuviese dudas al respecto.

La otra vía de acción, sería negociar una liberación total del comercio, excepto para algunas listas específicas de productos, cuya liberalización entraría en vigencia en plazos específicos, que se señalarían para cada lista.

Incluso dentro de esta segunda vía de acción, podría incluirse una lista de productos donde los gobiernos se reserven la facultad de fijar cualquier tipo de arancel u otro tipo de restricción comercial, por tratarse de productos de seguridad nacional, de sensibilidad fiscal, etc.

La ventaja de esta última alternativa, sería que se lograría una más rápida integración comercial y por tanto, el sector industrial dominicano tendría que acelerar las transformaciones que requieren sus empresas, con lo cual se ganaría tiempo en la carrera que incontablemente se lleva a cabo a nivel mundial para lograr la globalización de las economías nacionales. Además, es de esperarse que las objeciones individuales se reducirían por esta vía, con lo cual también se evitarían presiones indebidas de algunos sectores que se oponen a todo proceso de apertura económica de nuestro país.

Si finalmente se decide la primera vía sugerida, habría que determinar cuáles deberían ser los productos que se incluirían en las diferentes listas. En este sentido, se cuenta con una serie de antecedentes que podrían ser de alguna utilidad.

En primer lugar tenemos la lista de productos que la República Dominicana negoció con Costa Rica en 1983, cuando ambas partes llegaron a un acuerdo para iniciar un proceso de libre comercio entre los dos países.

En esa oportunidad se negociaron dos listas de productos: En la primera, los productos serían incluidos en la lista de libre comercio, con sólo cumplir con el requisito de origen. En la segunda lista, se incluyen productos que recibirían sólo un 35% de desgravación arancelaria durante los años 1983-1985. Sobre este asunto se tiene conocimiento que el Gobierno de Costa Rica ha respetado estos acuerdos y permite la entrada libre de impuestos a los productos incluidos en la primera lista. En cuanto al Gobierno dominicano, no fue posible poder obtener información, pero es de suponerse que también se respeta, pues de lo contrario Costa Rica no lo haría. Empresarios de Costa Rica sí se quejaron ante los autores de este reporte de que el sistema de registro de medicinas en nuestra Secretaría de Salud era utilizado como un mecanismo para dificultar la libre importación.

Los otros antecedentes que tenemos y que podrían ser útiles son las listas de productos que Centroamérica está negociando con México así como con Venezuela y Colombia. Aunque no se pudieron obtener dichas listas, se tiene información que las mismas serán de libre acceso tan pronto se concluya el proceso de negociación.

Obviamente estas listas sólo servirían para dar una idea general del tipo de producto con los cuales se inicia un proceso de integración comercial, el grado de detalle y la lógica económica subyacente. Por lo tanto, al momento de entrar en un proceso de negociación, la República Dominicana tendría que adaptarlas a la propia situación de los sectores productivos del país.

Es importante señalar, que en visita realizada a México por los autores de este estudio, se nos indicó que el proceso de negociación de México con Centroamérica, contemplado en los acuerdos de Tuxtla Gutiérrez, ha caminado a pasos sumamente lentos, debido a problemas surgidos en la parte centroamericana.

Aunque los países centroamericanos han negociado acuerdos de libre comercio con sus vecinos del Istmo, parece ser que todavía no cuenta con equipos negociadores debidamente entrenado, ni con mecanismos de consultas entre el sector público y privado que sean suficientemente ágiles. En palabras de representantes del sector privado de México, los centroamericanos no saben muy bien ni qué productos negociar, ni cómo negociar.

Por estas razones México decidió seguir adelante las negociaciones a nivel bilateral sólo con Costa Rica, y ya para enero de 1994, las mismas prácticamente habían concluído.

También se nos informó que una vez concluídas las negociaciones con Costa Rica, así como las que se llevan a cabo con Venezuela y Colombia, el equipo negociador mexicano iba a concentrarse en los demás países centroamericanos, excepto Panamá y posiblemente Nicaragua. Estos dos últimos no han manifestado deseo de negociar con México.

La experiencia de México en sus negociaciones con los centroamericanos podría ser de gran utilidad para la República Dominicana pues antes de iniciar cualquier proceso de negociaciones se debe tener muy claro si sería posible culminarlo con éxito a nivel multilateral o si por el contrario habrá necesidad de concentrarse en aquellos países que muestren mayor interés y estén dispuestos a avanzar con cierta rapidez. Obviamente esto también dependerá, de si la República Dominicana está preparada para llevar a cabo estas negociaciones, ya que no se cuenta con mucha experiencia en este campo tanto en el sector público como en el privado.

LA ACTITUD CENTROAMERICANA HACIA LA REPUBLICA DOMINICANA

Los autores de este estudio, visitaron todos los países centroamericanos, excepto Nicaragua, para recabar informaciones directas sobre la actitud tanto de los Gobiernos como de los sectores privados de esos países, en relación a una posible integración comercial de la República Dominicana con Centroamérica.

El resultado de esas gestiones es que los países centroamericanos a unanimidad desean en términos generales, establecer un libre comercio con la República Dominicana, pues consideran que tenemos un desarrollo económico relativo, similar al Centroamericano y que por tanto, nuestros sectores productivos están en igual capacidad de competir. Además ven en la República Dominicana un mercado potencial bastante atractivo para algunos productos.

Por estas razones no se contempla ningún inconveniente, desde este punto de vista, para que la República Dominicana manifieste oficialmente el deseo de iniciar negociaciones con miras a un acuerdo de libre comercio. Sin embargo, los costaricenses indicaron un posible interés de negociar bilateralmente con los dominicanos, tal y como han estado haciendo con los mexicanos. Idealmente a los dominicanos les conviene un solo acuerdo con Centroamérica y otro con Panamá, pero en la práctica tal vez tendría que negociar un acuerdo con el CA-4 (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua); otro con Costa Rica y un tercero con Panamá. Sin embargo, cualquier acuerdo bilateral entre nuestro país y una nación centroamericana requiere del consentimiento previo de los otros gobiernos del MCCA.

Incluso debe indicarse, que recientemente la Cancillería Dominicana comunicó a cada país centroamericano su deseo de suscribir acuerdos marcos para descubrir nuestras relaciones comerciales, y las respuestas que se han recibido de varios de los países es que están dispuestos a dar un paso de

avance e iniciar negociaciones con miras a la firma de acuerdos de libre comercio. Por lo tanto en esta materia le corresponde a la República Dominicana tomar la iniciativa a sabiendas que encontrará una buena acogida de la otra parte.

No debe olvidarse la actitud que han asumido los jefes de Estado Centroamericanos al invitar a nuestro Presidente a varias de las Cumbres Centroamericanas, a las cuales ha asistido el Vice-presidente de la República Dominicana.

Anexos Capítulo III

Sistema arancelario de Centroamérica y de la República Dominicana

Partida	Descripción	Mercado Común Centroamericano	República Dominicana
Capitulo 1	Animales Vivos	5 y 10%	10%, exceptuando: * Reproductores de raza pura bovina, porcina, caprina y avícola; pollitos 3% * Perros 25%
Capitulo 2	Carnes y Despojos Comestibles	20%	25% exceptuando: * Jamones, paletas. tocino y demás 35%
Capitulo 3	Pescados y Crustáceos, Moluscos y Otros invertebrados acuáticos	* Para la reproducción 5% * Ornamentales 20% * Harinas y Polvos 10% * Resto 15%, exceptuando atunes y sardinas frescas, refrigeradas o congeladas Parte II	30% exceptuando: * Peces para la reproducción, arenques ahumados, crustáceos para la reproducción o cría industrial 3% * Bacalao sin secar ni ahumar 5% * Bacalao seco, salado sin ahumar, arenque sin secar ni ahumar 10%
Capitulo 4	Leche y Productos Lácteos; Huevos de Ave; Miel Natural; Productos Comestibles de Origen animal no expresados ni comprendidos en otros capítulos	* Leche 20%* (exceptuando leche evaporada y leche condensada 10%) * Huevos 15 y 10% (exceptuando fértiles para la reproducción Parte II) * Miel 20% * Lactosuero 5 y 10% * Quesos 20% (exceptuando chedar, deshidratado 10%) * Resto 15% al 20%	* Leche 20% (exceptuando leche evaporada, leche condensada y otras 30%) * Huevos 25% y 30%, exceptuando fértiles 3% * Lactosuero 30% * Quesos 35% * Resto 20% y 30%

* Excepto para Costa Rica, estas tarifas estarán en vigencia a partir de 1994, entre tanto se aplicarán: del 1 de Marzo al 31 de diciembre 1993 un 10%. Del 1 de Enero al 30 de diciembre 1994- 15%

Capitulo 5	Los Demás Productos de Origen Animal no Expresados ni Comprendidos en Otros Capítulos	* 10%, exceptuando dos partidas de 5% * Semen de Bovino; óvulos fecundados de pescado o de crustáceos, moluscos u otros invertebrados acuáticos - Parte II	10%, exceptuando semen de bovino 3%
Capitulo 6	Plantas Vivas y Productos de la Floricultura	* Bulbos, brotes,etc 5% * Flores y Follajes 20%	* Bulbos, cebollas, tubérculos, etc. 3% * Flores y Follajes 30%
Capitulo 7	Legumbres y Hortalizas (Verduras), Plantas Raíces y Tubérculos Alimentarios	15%, exceptuando: * Papas para sembrar, papas trituradas y pulverizadas 5% * Cebollas, tomates, perejil, mejorana o ajos en polvo; garbanzos 10% * Frijoles 20%	25% y 30% exceptuando: * Papas para la siembra 5% * Legumbres y hortalizas, secas, incluso cortadas en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación 35%
Capitulo 8	Frutos Comestibles; Cortezas de Cítricos (Agrios) o de Melones	20%, exceptuando Almendras y Avellanas 10%	35%, exceptuando * Bananas o Plátanos; cítricos (agrios); melones, sandías y papayas frescos; piñas, aguacates, guayabas y magos 25% * Uvas 30%
Capitulo 9	Café, Te, Yerba Mate y Especies	* Café 20%, exceptuando café sin tostar sin descafeinar sin beneficiar (café cereza) 10% * Te 20% * Resto 10%, exceptuando Cardamomos 15%	25%, exceptuando: * Café 30% (excluyendo café sin tostar y cáscara y cascarilla de café 15%) * Te y Yerba Mate 30%
Capitulo 10	Cereales	* Trigo y morcajo o tranquillon; maíz, arroz, sorgo, para la siembre - Parte II * Maíz tipo "pop" -Parte III * Centeno, Cebada Y Avena 5% * Arroz, Alpiste, Maíz 20% (para maíz amarillo ver nota *) * Sorgo, Alforfon y demás cereales 15% * Mijo 20% (para siembra 5%)	* Trigo y Morcajo o tranquillon; maíz; sorgo para grano 5% * Centeno, cebada, avena, alforfon, mijo, alpiste; demás cereales 10% * Arroz 20%, exceptuando arroz con cáscara 15%

* Costa Rica pondrá en vigencia esta tarifa a partir del 31 de diciembre de 1994. Entre tanto, aplicará las siguientes:
del 1 de marzo al 31 de diciembre de 1993 - 5%
del 1 de enero al 30 de diciembre de 1994 - 10%

Capitulo 11	Productos de la Molinería;Malta; Almidón y Fécula;Inulina;Gluten de Trigo	15%, exceptuando: * Granos de avena pelados o mondados, Malta, Gluten de Trigo 5% * Fécula de Papas y Inulina 10%	10% y 15%, exceptuando: * Harina de arroz; grañones y sémola de avena 20% * Granos aplastados en copos de avena y otros granos trabajados de avena 30%
Capitulo 12	Semillas y Frutos Oleaginosos;semillas y Frutos diversos; plantas industriales o medicinales; papa y Forrajes"	5 y 10%, exceptuando: * Remolacha azucarera y Caña de Azúcar 15% * Habas de Soya - Parte II	5% y 10%, exceptuando * Habas de Soya; semillas de legumbres y hortalizas 3% * Conos de lúpulo 15%
Capitulo 13	Gomas, Resinas y Demás Jugos y Extractos Vegetales	5%, exceptuando para usos medicinales - Parte II	10%
Capitulo 14	Materias Trenzadas y demás Productos de Origen Vegetal, no Expresados ni Comprendidos en otros Capítulos	5 y 10%, exceptuando Achiote (bija) 15%	10%, exceptuando materias vegetales para la fabricación de escobas, cepillos o brochas; achiote (bija) 15%
Capitulo 15	Grasas y Aceites Animales o Vegetales; Productos de su desdoblamiento; Grasas Alimenticias elaboradas; Ceras de Origen animal o Vegetal	Animales: * Manteca y Grasas de Cerdo - 15% y 20% * Grasas Bovina, Ovina, Caprina, pescado 5% * Lanolina 5% * Demás Grasas 10% Vegetales: * Soya, Girasol, Algodón, Maíz - En Bruto parte II resto 20% * Ajonjoli 20% * Maní, coco, de palmiste o babasu, Nabina - en bruto parte II resto 15% * Oliva 15% * Linaza, Jojoba 5% * Palma 5 al 20% (en bruto parte II) Otros: * Margarinas 20% * Glicerina 15% * Ceras Vegetales y cldo grasos 5%	Animales: * Manteca y Grasas de Cerdo 25% y 30% * Grasas Bovina, Ovina, o Caprina 10% y 15% * Resto 20% y 25% Vegetales: * Soya, maní, maíz, palma, girasol, algodón, coco, paimiste, babasu, nabia. colza - 10% en bruto y 30% resto * Oliva y demás aceites obtenidos exclusivamente de aceitunas 30% * Resto 20% y 25% Otros: * Margarinas 30% * Glicerina; ceras vegetales; degras 20% * Acidos grasos y otras grasas y aceites 10%

Capitulo 16	Preparaciones de Carne, de Pescado o de Crustáceos, de Moluscos o de otros invertebrados acuáticos	20%, exceptuando Extractos y jugos de carne de Pescado, de Moluscos o de otros invertebrados acuáticos y Piel de cerdo Deshidratada 10%	35%, exceptuando Sardinas (en envase de hasta 155 gms - en aceite, salsa de tomate, salsa picante) 3%
Capitulo 17	Azúcares y Artículos de Confitería	* Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente puro en estado solido 20% * Melaza de la extracción o del refinado del azúcar 15% * Resto 5 y 10%	15% y 20% exceptuando artículos de confitería sin cacao 30% y 35%
Capitulo 18	Cacao y sus Preparaciones	* Pasta, Manteca, Grasa y Aceite de Cacao, Cacao en Polvo sin azúcar ni endulcorar de otro modo 15% * Cacao en Grano, cáscara, películas y demás residuos 10% * Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao 20%	* Cáscara, cascarilla, película y demás residuos de cacao; cacao en grano 15% (exceptuando café tostado 20%) * Pasta de cacao; manteca, grasas y aceite cacao 20% * Cacao en polvo sin endulzar 25% * Chccolate y demás preparaciones alimenticias 30% y 35%
Capitulo 19	Preparaciones a Base de Cereales, Harina, Almidón, Fécula o Leche; Productos de Pastelería	* Producto de Panadería, Productc a Base de Cereales, Tapioca y Pastas alimenticias 20% * Resto 5 al 15%	30% y 35% exceptuando: * Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor 10%, exceptuando leche maternizada 5% * Extracto de Malta 20%
Capitulo 20	Preparaciones de Legumbres u Hortalizas, de Frutos o de Otras Partes de Plantas	20%, exceptuando: * Concentrado de Tomate; jugo concentrado de uva, manzanas, pera, membrillo, cerezas, melocotones, ciruela y endrina 5% * Pastas de peras, manzanas, albaricoques y melocotones; pastas de almendra avellana y otras nueces sin azúcar 10%	35%
Capitulo 21	Preparaciones Alimenticias Diversas	20%, exceptuando: * Levaduras 5 y 10% * Otras partidas menores 10 y 15% * Preparaciones compuestas sin alcohol para la preparación de bebidas - Parte III	30% y 35%, exceptuando: * Levaduras; concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas 20% * Mejoradores de panificación 25%

Capitulo 22	Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre	20%, exceptuando: * Alcohol Etílico: absoluto, sin destilar 15% * Las siguientes partidas corresponden a la parte III: Aguardiente de vino, Whisky, ron y aguardiente de caña o tafia, gin y ginebra; aguardientes con graduación alcohólica superior a 60 grados G.L.	30%, exceptuando preparaciones alcohólicas compuestas del tipo de las utilizadas para la elaboración de bebidas 15%
Capitulo 23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; Alimentos Preparados para animales	5% y 10%, exceptuando: * Alimento para perros y gatos acondicionados para la venta al por menor y alimentos para peces 20% * Preparados forrajeros con adición de melaza o de azúcar 15%	10% y 15%, exceptuando: * Harina de Pescado; tortas y demás residuos solidos de la extracción del aceite de maní, algodón, lino, girasol, nabia; mezclas concentradas de antibioticos, vitaminas u otros productos para la fabricación de alimentos de los animales 3% * Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor 30%
Capitulo 24	Tabaco y Sucedaneos del Tabaco Elaborados	20%	30%, exceptuando: * Tabaco sin desvenar o desnervar; desperdicios de tabaco 15% * Tabaco total o parcial desvenado o desnervado 20%
Capitulo 25	Sal; Azufre; Tierras y Piedras; Yeso; Cales y Cementos	5% y 10% exceptuando: * Sal refinada y otras 20% * Mármol y Travertinos; Cementos aluminosos 15%	5% y 10%, exceptuando yesos calcinados y cemento Portland 15%
Capitulo 26	Minerales, Escorias y Cenizas	5%, exceptuando: *Minerales de los metales preciosos y sus concentrados 10%	5%
Capitulo 27	Combustibles Minerales; Aceites Minerales y Productos de su destilación Materias Bituminosas; Ceras Minerales	Todas las partidas se atribuyen al anexo III, exceptuando: * Vaselina, parafina y otras ceras afines 5%	5% y 10%, exceptuando aceites y grasas lubricantes; aceites aislantes para uso eléctrico y otros 25%

Capitulo 28	Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgánicos u Orgánicos de los Metales Preciosos; de los elementos Radiactivos, de los metales de las tierras raras o de Isotopos	5%, exceptuando: * Hidrógeno, oxígeno, algunos ácidos sulfúricos 10% * Amoníaco Anhidro (licuado) parte II	10%
Capitulo 29	Productos Químicos Orgánicos	Casi en su totalidad 5%, exceptuando: * Acetileno, algunos ácidos adipico, ortoftalatos de dioctilo, trifularina, metamidophos 10%	3% y 5%
Capitulo 30	Productos Farmacéuticos	Este capitulo se refiere a la parte III, exceptuando: * Guatas, gasas y vendas 5% * Cementos y demás productos de obturación dental; estuches y cajas de farmacias 5%	3% y 5% exceptuando Guatas, vendas y artículos análogos y otras preparaciones y artículos diversos tales como catgut, cemento , etc. 10%
Capitulo 31	Abonos	Parte III	3% y 5%
Capitulo 32	Extractos, Curtientes o Tintoreos; Taninos y sus derivados; Pigmentos y demás Materias Colorantes;Pinturas y Barnices; Tintas	5%, exceptuando: * Algunas pinturas y barnices 15% * Algunos pigmentos y masillas 10% * Algunas tintas de imprenta Parte II	* Extractos curtientes o tintoreos; taninos y sus derivados; y demás materias colorantes 15% * Pigmentos 15% y 25% * Pinturas; barnices; secativos preparados; masilla y tintas de imprenta 25% * Colores para pintura artística y sus envases 30%
Capitulo 33	Aceites Esenciales y Resinoides; Productos Preparados y Preparaciones de Perfumeria, de Tocados o de Cosmetica	* Aceites esenciales 5% * Disoluciones lentes de contacto 5% * Mezclas de sustancias adoriferas (del tipo utilizadas como materias básicas para la industria 10% (industria del tabaco 5%) * Resto 20%	* Aceites esenciales y resinoides 20% * Productos preparados y preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética 30%

Capitulo 34	Jabones, Agentes de Superficie Orgánicos, Preparaciones para lavar, Preparaciones Lubricantes, Ceras Artificiales, Ceras Preparadas, Productos de Limpieza, Velas (Candelas), Ceras para Odontología y preparaciones para odontología a Base de Yeso	5% al 20%	20% al 30%, exceptuando ceras para odontología y demás preparaciones para odontología a base de yeso 10%
Capitulo 35	Materias Albuminoideas; Productos a Base de Almidón o de Fécula Modificados; Colas, Enzimas	Entre 5% y 10%, exceptuando mayoría de las colas y demás productos adhesivos 15%	* Caseina; ovoalbúmina; albúminas; concentrados de proteínas de lactosuelos; dextrina y demás almidones y féculas modificados 10% * Peptonas y sus derivados; papaina y demás enzimas y sus concentrados 15% * Resto 20% y 25%
Capitulo 36	Pólvoras Explosivos; Artículos de Pirotecnia; Fósforos (cerillas); Aleaciones Piroforicas; Materias Inflamables	* Pólvoras 5% * Mechas de seguridad, detonadores eléctricos, cohetes de señales 5% * Explosivos Preparados entre un 10% y 15% * Otros 20%	*Pólvoras; explosivos preparados; mechas de seguridad, detonadores eléctricos, inflamadores, cápsulas fulminantes 20% * Resto 30%
Capitulo 37	Productos Fotográficos o Cinematograficos	5% y 10%, exceptuando rayos X parte II	25% y 30%, exceptuando: * Rayos X; películas cinematograficas educativas y científicas 10% * Placas y películas para la reproducción offset y microfilmes 20%
Capitulo 38	Productos Diversos de las Industrias Químicas	5% y 10%, exceptuando: * Desinfectantes 15% y 20% * Mezclas de ácidos alquilarilsulfonicos y sus derivados 15% * Reactivos compuestos de Diagnostico - parte II	10% y 15%, exceptuando: * Insecticidas, fungicidas, herbicidas, desinfectantes y productos similares (excluyendo los presentados en envases para la venta al por menor o en formas de artículos) 3% * Líquidos para frenos y transmisiones hidráulicos (sin aceites, o menos del 70%, de Petróleo ni de minerales bituminosos); preparaciones anticongelantes 25% * Mezclas que contengan derivados parahalogenados de hidrocarburos aciclicos con dos o mas halogenos diferentes 20%

Capitulo 39	Materias Plásticas y Manufacturas de estas materias	* Formas primarias 5% y 10% * Desechos, recortes y desperdicios; semiproductos; manufacturas 5% al 20%	* Formas primarias - 10%, exceptuando derivados químicos de caucho natural 15% * Desechos, recortes y desperdicios de plástico 15% * Semiproductos y manufacturas 20% al 30%, (exceptuando revestimientos biodegradables para suelos; cobertores para invernaderos 3% - Hormas, ensanchadores y trensores para calzado 10%)
Capitulo 40	Caucho y Manufacturas de Caucho	* Tubos de caucho vulcanizados sin endurecer, sin reforzar ni combinar de otro modo con otras materias y con diámetro entre 1.5 mm y 15 mm 15% * Llantas neumáticas nuevas, de caucho del tipo utilizada en Automóviles de Turismo; y la utilizada en autobuses y camiones (no radiales) 15% * Llantas neumáticas recauchadas o usadas 20% * Guantes 15% y parte II	15% y 20%, exceptuando: * Gomas utilizadas para tractores agrícolas y carreteras de caña 5% * Artículos de higiene o farmacia 10% * Prendas, guantes y demás complementos de vestir 30% (exceptuando guantes para cirugía y antirradiaciones 10%) * Algunas manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer 25% y 30%
Capitulo 41	Pieles (Excepto la Peletería) y Cueros	5 y 10%	* Cueros y Pieles en Bruto 15% * Recortes y demás desperdicios de cuero o de pieles o de cuero artificial 15% * Resto 25%
Capitulo 42	Manufacturas de Cuero; Artículos de Guarnicioneria o de Talabarteria; Artículos de Viaje; Bolsos de Mano y Continentes similares; Manufacturas de Tripa	20%, exceptuando: * Algunas Prendas y complementos de vestir, de cuero natural o de cuero artificial o regenerado 10 y 15% * Artículos para usos técnicos de cuero; manufacturas de tripas, de vejigas o de tendones 5%	35% exceptuando: * Guantes y manoplas diseñados especialmente para la practica del deporte 10% * Artículos para usos técnicos de cuero natural o de cuero artificial o regenerado 20% * Manufacturas de tripa, de vejigas o de tendones 25%
Capitulo 43	Peletería y Confecciones de Peletería; Peletería Artificial o Facticia	20%	* Peletería en Bruto 15% * Peletería curtida o abodada 20% * Prendas, complementos de vestir y demás artículos de peletería; peletería artificial 35%

Capitulo 44	Madera, Carbón Vegetal y Manufacturas de Madera	* Leña, aserrín, briquetas, carbón vegetal, madera en bruto, flejes de madera, viruta de madera y durmientes de madera para vías férreas 5% * Madera aserrada, hojas para chapado 10% * Resto entre 15% y 20%	* Leña, madera en plaquitas, aserrín, desperdicios y desechos, briquetas; carbón vegetal 5% * Madera en bruto; durmientes para vías férreas; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado 10% * Resto 15% y 35%
Capitulo 45	Corcho y sus Manufacturas	5%	* Manufacturas de corcho natural 25% * Corcho aglomerado y manufacturas de corcho aglomerado 20% y 25% * Resto 10% y 15%
Capitulo 46	Manufacturas de Esparteria o de Cesteria	20%	20% y 30%
Capitulo 47	Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulosas; Desperdicios y Desechos de Papel o Cartón	5%	10%, exceptuando desperdicios y desechos de papel o de cartón 5%
Capitulo 48	Papel y Cartón; Manufacturas de Pasta de Celulosa; de papel o Cartón	5% al 20%	15% al 30%, exceptuando: * Papel prensa en bobinas o en hojas 3% * Papel reactivos o indicadores 10% * Raras excepciones de tipos de papeles y cartones 3% y 5%
Capitulo 49	Productos Editoriales de la Prensa o de Otras Industrias gráficas; Texto manuscritos o mecanografiados y planos	5% exceptuando, * Libros, folleios e impresos - Parte II * Calcamonias industriales a base de papeles sublistáticos 10% * Tarjetas postales, calendarios de cualquier clase y algunas estampas grabados y fotografías 20%	* Libros, folletos e impresos similares; álbumes o libros de estampas para niños y cuadernos infantiles para dibujar o colorear 3% * Diarios y publicaciones periódicas; música manuscrita o impresa manufacturas cartográficas; planos dibujos originales hechos a mano de arquitectura, de ingeniería, etc. 5% * Resto 20% y 30%

Capitulo 50	Seda	* Capullos de seda devanables; ceda cruda sin torcer 5% * Resto 15% y 20% (estas tarifas estarán vigentes a partir del 31 de diciembre de 1994, entre tanto los países aplicaran las tarifas nacionales	* Capullos de seda; seda sin torcer; desperdicios de seda 5% * Hilados 15% * Tejidos 25%
Capitulo 51	Lana de Pelo Fino u Ordinario; Hilados y Tejidos de Crin	* Lana sin cardar ni peinar; pelofino u ordinario sin cardar ni peinar; desperdicios, hilachas de lana, pelofino u ordinario 5% * Resto 15 y 20% (tarifa vigente a partir de diciembre 31, 1994)	* Sin cardar, ni peinar; desperdicios e hilachas 5% * Hilados 15% * Tejidos 25%
Capitulo 52	Algodón	* Algodón sin cardar ni peinar; desperdicios de algodón; algodón cardado o peinado 5% * Resto 15 y 20% (tarifa vigente a partir de diciembre 31, 1994)	* Sin cardar, ni peinar; desperdicios 5% * Cardado o peinado 10% * Hilo de coser; hilados 15% * Tejidos 25%
Capitulo 53	Las demás Fibras Textiles y Vegetales; Hilados de papel y Tejidos de Hilados de Papel	5% exceptuando: * Hilados 15% * Tejidos 20%	5% exceptuando, * Hilados 15% * Tejidos 25%
Capitulo 54	Filamentos Sintéticos o Artificiales	15% y 20% (con raras excepciones de 5%)	15%, exceptuando tejidos de hilados 25%
Capitulo 55	Fibras Sintéticas o Artificiales Discontinuas	5% al 20%	* Cables de filamentos; fibras; desperdicios; hilados de fibras 15% * Tejidos 25%
Capitulo 56	Guata, Fieltro y Telas sin Tejer; Hilados Especiales; Cordeles, Cuerdas y Cordajes; Artículos de Cordeleria	5% al 20%	20% al 30%

Capitulo 57	Alfombras y Demás Revestimientos para el suelo (piso) de Materiales Textiles	20% (tarifas vigentes a partir del 31 de diciembre de 1994, entre tanto países aplicaran las tarifas nacionales)	30%
Capitulo 58	Tejidos Especiales; Superficies Textiles con Pelo Insertado; Encajes; Tapicería; Pasamaneria; Bordados	20% exceptuando: * Velcro 5% * Cintas de Algodón y cintas de fibras sintéticas de poliamidas ambas de densidad mayor de 75 hilos por cm2 5% * Tejidos de Felpilla (Chenilla) - Parte II	25%, exceptuando tapicería tejida a mano y tapicería de aguja, incluso confeccionadas 30%
Capitulo 59	Tejidos Impregnados, Recubiertos Revestidos o Estratificados (Laminados); Artículos Técnicos de Materias Textiles	5% al 20% y parte II	20% y 30%
Capitulo 60	Tejidos de Punto	20%, exceptuando: * Tejidos de algodón y de fibras sintéticas o artificiales, ambas con longitud de la fibra de la felpa superior a 3mm 10% * Tejidos de punto con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho igual o superior al 5% en peso con poliuretano(licra) - Parte II	25%
Capitulo 61	Prendas y Complementos de Vestir de Punto	25% (tarifas vigentes a partir de 31 de diciembre 1994,entre tanto los países aplicaran las tarifas nacionales), exceptuando: * Medias para varices y rodilleras y tobilleras(exceptuando las de deportes) 5%	35%, exceptuando medias para varices 10%
Capitulo 62	Prendas y Complementos de Vestir, excepto los de Punto	25% (tarifas vigentes a partir de diciembre 31 1994. Entre tanto los países aplicaran las tarifas nacionales)	35%

Capitulo 63	Los Demás Artículos Textiles Confeccionados; Conjuntos o Surtidos; Prendería y Trapos	25% (tarifas vigentes a partir de diciembre 31 1994. Entre tanto los países aplicaran las tarifas nacionales), exceptuando: * Cinturones y chalecos salvavidas, correas y cinturones de seguridad 5%	35%, exceptuando prenderia y trapos 20%
Capitulo 64	Calzado, Polainas, Botines y artículos análogos; partes de estos artículos	20%*, exceptuando: * Cambrillones de madera de abedul, conformados a base de presión y de calor 5%	35%, exceptuando algunas partes de calzado, polainas, botines y artículos análogos 25%
Capitulo 65	Artículos sombrerería y sus partes	20%, menos tres excepciones al 10%	30%, exceptuando partes, guarniciones y accesorios 25%
Capitulo 66	Paraguas, sombrillas, Quitasoles, Bastones, Asientos, Látigos, Fustas y sus partes	**20%, exceptuando** partes **de estos artículos 10%**	30%, exceptuando partes, guarniciones y accesorios 25%
Capitulo 67	Plumas y Plumón Preparados y Artículos de Plumas o Plumón; Flores artificiales; Manufacturas de cabello	20%, exceptuando: * Fibras textiles sintéticas o artificiales preparadas para la fabricación de cabelleras de muñecas 10%	* Plumas y plumón y sus artículos 20% * Flores artificiales 30% * Materiales fabricación de pelucas o artículos similares 20% * Pelucas y artículos similares 30%
Capitulo 68	Manufacturas de Piedra, Yeso, Cemento, Amianto, Mica o Materias Análogas	5% al 20%	20% y algunas partidas de 25% (exceptuando mulas y artículos similares, piedras de afilar o pulir a mano 10%)
Capitulo 69	Productos Cerámicos	* Productos de harinas Silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas y productos refractarios 5% * Demás productos cerámicos 20%, exceptuando: - aparatos y artículos de cerámica para usos químicos u otros usos técnicos 5% - Abrevaderos, pilas y recipientes similares de cerámica; cantaros y recipientes similares de transporte o envasado de cerámica 10%	* Productos de Harina siiíceas fósiles o de tierras silíceas análogas y productos refractarios 10% * Los demás productos cerámicos 20% al 30%, exceptuando aparatos y artículos para usos químicos u otros usos técnicos 10%

* Tarifas vigentes para:
El Salvador, a partir del 31 de diciembre de 1993. Costa Rica, a partir del 31 de diciembre de 1994. Guatemala, a partir del 31 de diciembre de 1994. Mientras tanto, se aplicará tarifas nacionales del pais.

Capitulo 70	Vidrio y Manufacturas de Vidrio	5 y 10%, exceptuando: * Espejos de vidrios, objetos de vidrio para el servicio de mesa, de cocina, de tocador de oficina de adorno de interior y usos similares y manufacturas de vidrio no especificadas 20% * Envases para bebidas (excluye leche); envases con capacidad igual o superior a 150 ml e inferior a 4,000 ml (para productos como mayonesa, etc); otros envases con capacidad inferior a 150 ml y embocadura igual o superior a 22 mm (licores, alimentos Gerber, etc) 15%	20% al 30%, exceptuando: * Desperdicios y desechos de vidrio; vidrio en masa; vidrio en bolas, barras, varillas o tubos, sin trabajar 10% * Artículos de vidrio para laboratorio 10% * Ampollas para productos farmacéuticos 3%
Capitulo 71	Perlas Finas o Cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; Bisuteria; Monedas	* Perlas Finas o cultivadas - Parte III * Piedras preciosas, semipreciosas y similares 5% y 10% (exceptuando piedras sintéticas o reconstituidas - Parte III) * Metales precisos y chapados de metales preciosos 5% y 10% * Joyería y demás manufacturas 20% (exceptuando alambres, barras y varillas de plata, con decapantes o fundentes; monedas 5%)	* Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas o similares 20% y 30% * Metales preciosos y chapados de metales preciosos 15% y 20% * Joyería y demás manufacturas 30%, exceptuando catalizadores de platino y manufacturas o chapados para usos técnicos o para laboratorio 20%
Capitulo 72	Fundición, Hierro y Acero	* Productos básicos;granallas y polvo 5% * Hierro y acero sin alear 5% al 15% * Acero Inoxidable - 5% * Los demás aceros aleados; barras huecas para perforación de acero aleador o sin alear 5%	* Productos básicos, granallas y polvo 5% * Hierro y acero sin alear 10% al 20%, exceptuando en lingotes u otras formas primarias 5% * Acero inoxidable 10% al 20%, exceptuando en lingotes u otras formas primarias 5% * Los demás aceros aleados, barras huecas para perforación, de acero aleado o sin alear 10% al 20%, exceptuando en lingotes u otras formas primarias 5%
Capitulo 73	Manufacturas de Fundición, de Hierro y Acero	5% y 10% exceptuando: * Algunos tubos soldados; latas para cerrar por soldadura con capacidad inferior a 50 litros; chapas y bandas extendidas 15% * Hornillas y cocinas de combustible gaseosos o líquidos; artículos de uso doméstico y sus partes y artículos de uso de higiene o de tocador y sus partes, ambos de hierro o acero 20%	20% al 30%, exceptuando: * Elementos para vías férreas; construcciones de puentes, torres y castilletes; bolas y artículos similares para molinos; hormas ensanchadores y tensores para calzado 10% * Recipientes para transporte de leche (bidones) 15%

Capitulo 74	Cobre y Manufacturas de Cobre	5% exceptuando: * Alambre de cobre refinado, electrolítico 15% * Cables, trenzas y artículos similares de cobre sin aislamiento eléctrico - electrolítico 15% * Aparatos no electrónicos, de los tipos domésticos, de cocción o de calefacción y sus partes 20% * Artículos de higiene o de tocador y sus partes 20% * Otras manufacturas de cobre no especificadas en el capitulo 20%	* Matas de cobre, cobre precipitado, sin refinar, anodos de cobre para refinado electrolítico; cobre refinado y aleaciones de cobre en bruto; desperdicios y desechos; aleaciones madre de cobre; polvo y partículas 5% * Chapas y Bandas 10% * Aparatos de cocción y calefacción no electrónicos; artículos de uso doméstico, de higiene o de tocador 30% * Resto 15% y 25%
Capitulo 75	Níquel y Manufacturas de Níquel	5%	* Níquel en bruto, matas de níquel y productos intermedios de la metalúrgica; desperdicios y desechos; polvo y partículas 5% * Barras, perfiles y alambre; chapas, bandas y hojas 15% * Tubos; y demás manufacturas de níquel 20% * Accesorios de tubería 25%
Capitulo 76	Aluminio y Manufacturas de Aluminio	5 y 10% exceptuando: * Alambres de aluminio sin alear, de aleaciones con magnesio y silicio: sección circular 15% * Hojas y tiras delgadas de espesor inferior o igual a .2 mm: sin soporte simplemente laminados con impresión 15% * Tubos de aleaciones de aluminio soldados con un diámetro exterior superior a 50 mm 15% * Cables, trenzas y similares de aluminio sin aislar para uso electrónicos 15% * Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales 20% * Artículos de uso doméstico, de higiene o de tocador y sus partes (excluyendo asas, mangos y vertederos) 20%	20% al 30%, exceptuando: * Tapas tipo corona para frascos de comprimidos farmacéuticos 3% * Aluminio en Bruto; desperdicios y desechos; polvo y partículas 5% * Chapas y bandas de aluminio, con espesor superior a .2 mm; discos para la fabricación de envases tubulares flexibles; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado 10% * Barras y perfiles; envases para transportes de leche (bidones) 15%

Capitulo 77	Reservado para futura Utilización en el Sistema Armonizado	Reservado	Reservado
Capitulo 78	Plomo y Manufacturas de Plomo	5%	* Plomo en bruto; desperdicios y desechos; polvo y partículas 5% * Planchas, hojas y bandas 10% * Barras, perfiles y alambre 15% * Tubos y accesorios de tubería 20% * Demás manufacturas de Plomo 25%
Capitulo 79	Cinc y Manufacturas de Cinc	5%	* Zinc en bruto; desperdicios y desechos; polvo y partículas 5% * Chapas, hojas y bandas 10% * Barras, perfiles y alambres 15% * Tubos y accesorios 20% * Demás manufacturas de zinc 25%
Capitulo 80	Estaño y Manufacturas de Estaño	5%	* Estaño en bruto; desperdicios y desechos; polvo y partículas 5% * Chapas, hojas y bandas (espesor superior .2 mm) 10% * Barras, perfiles y alambre 15% * Hojas, tiras delgadas (espesor inferior o igual a .2 mm); tubos y accesorios 20% * Envases tubulares flexibles 25% * Artículos de uso doméstico 30% * Demás manufacturas de estaño 25%
Capitulo 81	Los Demás Metales Comunes; "cermets"; Manufacturas de estas materias	5%	* Polvos; en bruto; desperdicios y desechos; algunas barras obtenidas simplemente por sinterizado 5% * Resto 15%

Capitulo 82	Herramientas y Utiles, artículos de cuchilleria y cubiertos de Mesa, de Metales Comunes; partes de estos artículos, de Metales Comunes	5 y 10%, exceptuando: * Layas, palas; azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas; hachas, chuzos, cuchillos y cortabananos; machetes 15% * Cortapapeles, abrecartas, raspadores, sacapuntas y sus cuchillas 20%	10% y 30%, exceptuando: * Herramientas de mano para uso agrícola, hortícola o forestal 5% (excluyendo herramientas para desarmes, selección y deshoje de bananos 3%, machetes 15%) * Cuchillas y hojas cortantes para máquinas agrícolas, hortícolas o forestales 5%
Capitulo 83	Manufacturas diversas de metales comunes	5 y 10% exceptuando: * Cajas fuertes, cajas de seguridad y artículos similares 20% * Clasificadores, ficheros y artículos similares de oficina 20% * Grapas en bandas o tiras de oficina; sujetadores (fasteners) y clipes 15% * Estatuillas y otros objetos de adorno; marcos para fotografía; placas indicadoras, placas de direcciones y placas similares 20%	25%, exceptuando: * Tapas y tapones para frascos de comprimidos farmacéuticos 3% * Clasificadores, ficheros, bandejas de correspondencia, plumeros y materiales similares de oficina 30% * Campanas, campanillas y artículos similares no eléctricos; estatuillas y demás objetos de adorno; marcos para fotografía, grabados o similares; espejos 30%
Capitulo 84	Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos y Artefactos Mecánicos; Partes de estas máquinas o aparatos	Mayoría 5%, resto entre 10% al 20%	3% al 10%, con algunas partidas de 25% y 30%
Capitulo 85	Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico y sus Partes; Aparatos de Grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos	5% al 20% y parte III	10% al 30%
Capitulo 86	Vehículos y Material para vías férreas o Similares y sus Partes; Aparatos mecánicos (incluso electromecanicos) de señalización para vías de comunicación	5%	10%

Capitulo 87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	Parte III	10% al 30%, exceptuando: * Motocultores; Tractores agrícolas de rueda; sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos 3% * Remolques y semirremolques; autocargadores o autodescargadores para usos agrícolas 5%
Capitulo 88	Navegación aérea o espacial	5%	10%, exceptuando globos y dirigibles; planeadores, alas delta y demás aparatos de navegación aérea que no se hayan proyectado para propulsión con motor 30%
Capitulo 89	Navegación marítima o fluvial	5% y 10% con excepción de: * Yates y demás barcos y embarcadores de recreo o de deporte; barcas de remo y canoas 20%	10%, exceptuando: * Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o de deporte; barcas de remo o canoas 30% * Balsas inflables 30%
Capitulo 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos medicoquirurgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	5% exceptuando: * Lentes de contacto, lentes de vidrio para gafas; monturas de gafas; aparatos y dispositivos, incluidos lámparas y tubos, para la producción de destellos en fotografía; partes y accesorios de cámaras y proyectores 10% * Gafas de sol y artículos similares; gemelos y prismáticos; algunos aparatos fotográficos; cámaras y proyectores 20%	10%, exceptuando: * Prótesis articulares 3% * Monturas de gafas o artículos similares; gafas correctoras, protectoras y otros artículos similares 20% al 30% * Lentes, prismas, espejos y demás elementos de óptica de cualquier materia 25% * Gemelos y prismáticos, telescopios y demás instrumentos de astronomía 30% * Aparatos fotográficos con autorevelado y otros aparatos fotográficos; cámaras y proyectores cinematograficos; proyectores de diapositivas; pantallas de proyección 30%
Capitulo 91	Relojería	5%, 10%, 20% y parte III	* Relojes 30% * Mecanismos de relojería 20% * Pulseras y sus partes 30% * Otras partidas menores 10%

Capitulo 92	Instrumentos de música; partes y accesorios de estos instrumentos	* Instrumento de Música - 10% (excepto guitarras 20%) * Partes de accesorios de instrumentos musicales 5%	30%
Capitulo 93	Armas y municiones, y sus partes y accesorios	Parte III	30%, exceptuando armas de guerra, excepto los revólveres, pistolas y armas blancas; municiones y proyectiles para armas de guerra 10%
Capitulo 94	Muebles; mobiliario medicoquirurgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otros capítulos; anuncios, letreros, placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	20% exceptuando: * Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria; sillones para peluquería y sillones similares 5% (excluye mesas de operación medicoquirurgicas) * Partes de aparatos de alumbrado 5 y 10%	30% y 35%, exceptuando: * Asientos del tipo utilizado en aeronaves; sillones de dentista; mesas de operaciones y sus partes; camas de mecanismos para usos clínicos y sus partes; aparatos de alumbrado especiales para salsas de cirugía y odontología; lámparas para el alumbrado publico 10%
Capitulo 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios	20% exceptuando: * Artículos y material para cultura física, gimnasia, atletismo y demás deportes 10% (excluye mesas de ping pong) * Otras partidas menores	30%, exceptuando: * Aletas y máscaras respiratorias para inmersión submarina sin botella de aire; esquís náuticos y tablas deslizadoras; artículos y material para tenis de mesa; raquetas de tenis; pelotas diversas para deportes; artículos y materiales de béisbol y softbol 10%
Capitulo 96	Manufacturas diversas	5% al 20%, parte II y parte III	20% al 30%, exceptuando cápsulas de gelatina para envasar productos farmacéuticos 3%
Capitulo 97	Objetos de arte, de colección o de antigüedad	Parte III	30%
Capitulo 98	Reservado para determinados usos de las partes contratantes	Reservado	NA
Capitulo 99	Reservado para determinados usos de las partes contratantes	Reservado	NA

CAPITULO IV

CARICOM

LOS ASPECTOS BASICOS DE CARICOM Y SU EVOLUCION A TRAVES DEL TIEMPO

Los primeros esfuerzos de integración

El antecedente más importante en los esfuerzos de integración del Caribe de habla inglesa se remonta a la creación de la Federación Británica de las Indias Occidentales (British West Indies Federation), instituida formalmente el 3 de enero de 1958 por las entonces colonias inglesas del Caribe, sobre la base de un borrador de constitución discutido en 1950. A esta Federación se integraron Antigua, Barbados, Dominica, Grenada, Jamaica, Monserrat, St. Kitts-Nevis-Anguilla, Santa Lucía, San Vicente y Trinidad y Tobago, quedando la capital en Puerto España.

Esos territorios representaban el 83% del área total y el 77% de la población federal, estando ausentes de este acuerdo la Guyana Británica[1], Honduras Británica y Las Bahamas.

Los argumentos del gobierno británico a favor de la Federación eran fundamentalmente de tipo político y administrativo: mejor eficiencia en la administración, un electorado mayor y más representatividad en el gobierno federado de las colonias y la posibilidad de hacer un mejor gobierno. Mientras los argumentos del lado de Indias Occidentales eran básicamente económicos: mercados más grandes, libre movimiento de mercancías y mayor posibilidad de desarrollarse en conjunto, que individualmente. Hasta se llegó a plantear la creación de una unión aduanera.

Se creó un Senado y una Cámara de Representantes, un Consejo de Estado, presidido por el Gobernador General, un servicio civil federal y la sede estaría en Trinidad, en la Península de Chaguaramas.

Varios factores contribuyeron al debilitamiento de la Federación:

Primero, muchas de las islas tenían más relaciones con la metropólis que entre ellas mismas.

Segundo, Jamaica favorecía una estructura de poder descentralizada, mientras que Trinidad y las islas más pequeñas favorecían un mayor poder federal.

Tercero, había diferencias en la forma de financiamiento y de gastos de la Federación.

---

[1] *La razón por la cual Guyana no aceptó ser parte de la Federación se debió al temor de que se produjera un fuerte movimiento migratorio desde las islas de alta densidad de población, mayoritariamente de origen negra africana hacia su territorio subpoblado y de origen mayoritariamente indio-asiático. Mientras que Honduras Británica (Belice) pensaba que su futuro estaba en buscar una cercanía con Centro América.*

Cuarto, la agenda independentista para las islas más grandes había avanzado entre 1950 y 1958, de manera que para Trinidad y Tobago y Jamaica, la Federación significaba un retroceso. Pero, además, los pasos hacia la independencia se habían dado en forma individual en cada país, al margen de la Federación.

Quinto, las islas más grandes estaban poco representadas y los dos líderes más importantes del Caribe, Eric Williams (Trinidad) y Norman Manley (Jamaica) estaban ausentes.

Sexto, fracasaron los intentos de crear una unión aduanera debido a que en la mayoría de las islas la fuente principal de ingresos públicos lo eran las aduanas. También en este punto se enfrentaron Jamaica (opuesto) y Trinidad (a favor).

Séptimo, hubo serias disputas en torno a las políticas migratorias. Las islas más pequeñas eran favorables a libre migración, mientras que Guyana y las más grandes se oponían.

En mayo de 1961, el gobierno de Trinidad y Tobago planteó su separación de la Federación y en agosto de 1962, Jamaica y Trinidad y Tobago alcanzaron su independencia. En mayo de 1962 la Federación ya había sido disuelta.

A pesar de su fracaso, los países miembros decidieron compartir varias instituciones con una clara perspectiva regional, entre las que estuvieron la Universidad de las Indias Occidentales, fundada en 1948 en Mona, Jamaica. Otro campus fue abierto en San Agustine en Trinidad y un tercero en 1968 en Cave Hill en Barbados. También se formó el Servicio Regional de Transporte (Regional Shipping Service), el cual manejó dos barcos donados por el Gobierno de Canadá.

El fracaso de la Federación en la búsqueda de una unión política entre las colonias caribeñas de habla inglesa planteó la necesidad de construir un espacio regional de comercio que, en la práctica, había estado ausente en todos los esfuerzos anteriores. Así, entre 1962 y 1965 tuvieron lugar un conjunto de reuniones a nivel de Jefes de Estado de algunas de las islas ya independientes, en donde se discutió la creación de la Comunidad Económica del Caribe.

En mayo de 1968 se firmaba el Tratado de Antigua, mediante el cual se constituía el Caribbean Free Trade Association (CARIFTA), cuyo objetivo era la liberalización del comercio de bienes, con la expectativa de crear, en el futuro, un mercado común.

Los miembros signatarios fueron: Antigua, Barbados, Guyana y Trinidad. Posteriormente se incorporaron Dominica, Grenada, St.Kitts-Nevis-Anguilla, Santa Lucía, St. Vincent y, finalmente, Jamaica y Monserrat. En 1971 se incorporó Honduras Británica, completando los 12.

El principal problema que tuvo CARIFTA fue cómo remover los aranceles, porque en la mayoría de los países los ingresos públicos dependían de esa fuente y era necesaria una reforma tributaria.

A pesar de esto, la mayoría de los productos fueron liberados inmediatamente, otros fueron removidos en 5 años para los países de mayor desarrollo relativo (Jamaica, Trinidad y Tobago, Barbados y Guyana), y 10 años para los países de menor desarrollo. Al entrar en vigencia el Tratado, más del 90% del comercio intrarregional quedó liberado, esperándose que para mayo de 1978 se arribara a un 100%, aproximadamente.

En julio de 1968 se creó el Mercado Común del Caribe Oriental (OECO), como un subgrupo dentro del CARIFTA. Los integrantes lo fueron los gobiernos de Antigua, Dominica, Grenada, Monserrat, St. Kitts-Nevis-Anguilla, Santa Lucía y San Vicente, es decir, todos los países de menor desarrollo relativo, menos Belice, estableciéndose la libertad de movimiento de bienes, servicios, personas y capital.

En materia de cooperación funcional se creó en 1969 el Banco de Desarrollo del Caribe.

Los miembros del CARIFTA se dieron cuenta que estaban en capacidad de seguir profundizando en el proceso de integración y decidieron convertirse en un mercado común, creando la Comunidad del Caribe (CARICOM).

La Comunidad del Caribe (CARICOM)

La Comunidad del Caribe (CARICOM) fue constituida mediante el Tratado de Chaguaramas (Trinidad & Tobago) el 4 de julio de 1973, el cual establece las condiciones para la cooperación política y la creación de un mercado común entre los miembros.

Los signatarios originales fueron: Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad & Tobago. Los que luego se adhirieron fueron: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Grenada, Monserrat, Saint Kitts & Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas y posteriormente, en 1983, Las Bahamas.

El Tratado define dos tipos de países: los "más desarrollados" (PMAD) que incluyen los cuatro países signatarios originales, y los "menos desarrollados" (PMED) que incluye a los otros ocho, es decir, las islas de la OECO, más Belice.

Los objetivos de la Comunidad del Caribe son:

1. La integración económica de los Estados miembros, mediante el establecimiento de un régimen de mercado común, garantizando la coordinación y regulación de las relaciones comerciales y económicas, a fin de promover un crecimiento acelerado y balanceado. La profundización de la integración y la expansión sostenida tiene que garantizar que los beneficios sean equitativamente repartidos, tomando en cuenta los países menos desarrollados.
2. La coordinación de las políticas exteriores de los Estados miembros.
3. La cooperación funcional, incluyendo la eficiente operación de servicios comunes y actividades en beneficio de los pueblos. La promoción de mayor entendimiento entre los pueblos y el desarrollo social, cultural y tecnológico.

Los Organismos de la Comunidad

La autoridad máxima lo es la Conferencia de Jefes de Gobierno, la cual tiene la responsabilidad de definir la política de la institución y de los diferentes organismos que la integran. Además es responsable de definir acuerdos con otros Estados y organismos internacionales.

La segunda instancia lo es el Consejo del Mercado Común, integrado por ministros de gobierno, designados por cada Estado miembro.

El tercer nivel está representado por el Secretariado de la Comunidad, localizado en Georgetown, Guyana, y cuya función es darle seguimiento a la rutina del CARICOM. Para la formulación en políticas de áreas específicas y su ejecución, están los Comités de Ministros de las áreas correspondientes (educación, salud, agricultura, etc.).

Además, hay un conjunto de instituciones asociadas, e instituciones regionales, así como proyectos regionales que han ido apareciendo en función de la dinámica.

El Tratado establece la forma de votación en las conferencias de Jefes de Gobierno, indicando que las decisiones se deben tomar por *unanimidad* de todos los miembros. Este derecho al veto por parte de un país, ha sido uno de los principales problemas de CARICOM y un factor que ha debilitado mucho la toma de decisiones y explica el poco dinamismo del esquema, pues significa que se camina a la velocidad del más lento.

Por otro lado, si una decisión es tomada y un país no la cumple, no existe mecanismo que lo obligue a cumplirla. En el reporte de la West Indies Commission de 1992 y tomando como ejemplo el mecanismo existente en la Comunidad Económica Europea (CEE) se ha sugerido que las decisiones en CARICOM sean tomadas por mayoría (lo que implicaría ceder soberanía) y que sea creada una comisión de CARICOM, compuesta por tres personas, con amplios poderes para asegurar que las decisiones se ejecuten.

Entre las instituciones asociadas, están el Banco de Desarrollo del Caribe, la Corporación de Inversión del Caribe y la Universidad de las Indias Occidentales.

Otro artículo del Tratado establece que los Estados miembros tienen como objetivo la coordinación de su política exterior, tratando, en la medida de lo posible, de establecer posiciones comunes en asuntos internacionales.

En cuanto a la ampliación del esquema, el Tratado establece que cualquier Estado o territorio de la región del Caribe puede aplicar a ser miembro de la Comunidad y, si la Conferencia lo decide, puede ser admitido como tal. También establece que si un Estado miembro de la Comunidad no lo es del mercado común (el único caso lo es las Bahamas), no puede participar en las decisiones que se tomen bajo el Tratado que tengan que ver con el mercado común.

EL MERCADO COMUN DEL CARIBE

En un anexo al Tratado se establece la creación del Mercado Común del Caribe en el cual participan 12 países (todos los miembros, con la excepción de las Bahamas).

Los objetivos del Mercado Común son: (a) Estrechar, coordinar y regular las relaciones económicas y comerciales entre los Estados Miembros con el propósito de acelerar un desarrollo armónico y balanceado. (b) La expansión sostenida y el continuo proceso de integración de las actividades económicas, garantizando que los beneficios de los mismos sean equitativamente compartido, tomando en cuenta las necesidades de los países menos desarrollados, para lo cual se deberán tomar medidas especiales. (c) Alcanzar la independencia económica y mejorar la efectividad de los Estados miembros en las negociaciones con terceros, tales como Estados, grupos de Estados e instituciones.

El Capítulo III de dicho Anexo prevé la remoción de todas las barreras comerciales intrarregionales, incluyendo aranceles y restricciones cuantitativas, siempre que los bienes a comerciar califiquen como "de origen comunitario". En otras palabras, deberán cumplir con las Reglas de Origen convenidas, es decir, que un bien sea total o parcialmente producido en CARICOM.

Las nuevas reglas de origen fueron establecidas en 1981 y para 1992 diez de los doce países miembros la habían puesto en ejecución. Estas nuevas reglas son técnicamente muy superiores a las pre-existentes.

La calificación de bien de origen comunitario "parcialmente producido" a partir de materiales extra-regionales implica una de las siguientes condiciones:

(a) Que el proceso de transformación a que haya sido sometido en algún(os) países miembros haya implicado un cambio en la nomenclatura del Sistema Armonizado a cuatro dígitos (partidas) bajo la cual está clasificado el bien con relación a las nomenclaturas de los insumos;

(b) Que los materiales extra-regionales hayan sufrido una transformación química;

(c) Que el bien contenga un valor de materias extra-regionales no mayor de 65% para los producidos en los PMAD y de no más de 80% para los producidos en los PME; y

(d) Algunas condiciones específicas aplicables a algunos bienes o procesos particulares.

Según el Tratado, los bienes que cumplan estas condiciones deberán circular libremente por los países miembros y sólo deberán estar sujetos a los cargos por servicios propios del comercio y transporte. Además, ningún país miembro debe gravar las importaciones de bienes originarios de otro país miembro con impuestos internos que no sean aplicables en igual proporción a los producidos localmente.

Los países miembros tienen el derecho de aplicar medidas anti-dumping, cuando así lo consideren necesario, y un miembro tiene el deber de evitar el dumping cuando se origine en su territorio.

Un Anexo al Tratado estipula que no deben existir restricciones cuantitativas al comercio comunitario, excepto en casos específicos. Estos son:

(a) Excepciones generales relacionadas con la seguridad y el orden, la moral pública, la salud y la vida humana, animal y vegetal; la protección de los derechos de propiedad intelectual o industrial; el oro y la plata; los tesoros artísticos, históricos y arqueológicos nacionales; la prevención de escasez crítica de alimentos y la conservación de los recursos naturales no renovables.

(b) Excepciones por dificultades de Balanza de Pagos de algún país miembro.

(c) Excepciones por daños graves a una industria específica; y

(d) Excepciones por decisiones del Consejo del Mercado Común a favor de los PMED.

En estos casos, el Tratado prevé la introducción de restricciones cuantitativas a productos específicos, además de los mecanismos de consulta y decisión para subsanar y superar la situación que haya dado origen a las restricciones.

Finalmente, el acuerdo establece tratamientos especiales en cuatro áreas específicas: (1) El Protocolo de Mercadeo Agrícola, (2) la comercialización intra-regional de aceites y grasas comestibles, (3) al fomento de la industria petrolera de Guyana, y (4) arreglos con relación a las barreras comerciales de Belice a las importaciones de animales vivos y carne fresca, para fines de evitar problemas fitosanitarios.

PROTOCOLO DEL MERCADEO AGRICOLA, EL ESQUEMA DE MERCADEO GARANTIZADO Y EL ACUERDO DE GRASAS Y ACEITES

El Protocolo de Mercadeo Agrícola (PMA) desapareció en 1983. Su propósito era impedir la importación de fuera de la región de 22 productos agrícolas si existiese un excedente de los mismos en los países de la OECO. Entre los productos se incluían tomates, frijoles, ajo, cebollas, papas, plátanos, carne de pollo y piñas. Fue sustituido por el Esquema de Mercadeo Garantizado (EMG), el cual obligaba a los cuatro países grandes a adquirir una cantidad específica de ciertos productos agrícolas a los países de la OECO cada año, a precios predeterminados. Fue sustituido por el Plan Regional de Alimentación (PRA), el cual tampoco ha funcionado bien. El Acuerdo de Grasas y Aceites (AGA) beneficiaba a los países de la OECO, pues impedía importar aceite de coco de fuera de la región, si existía un excedente en la OECO. Ha sido burlado por los países grandes, ya que los precios internacionales del aceite de coco han estado por debajo de los precios regionales. Las importaciones de alimentos dentro de CARICOM ascienden a tan sólo US$120 millones, en comparación con los US$900 millones importados en alimentos desde fuera de la región. El consumo de alimentos por turistas influye en estas cifras.

LAS ISLAS DEL CARIBE ORIENTAL

Siete de los doce países miembros de CARICOM, conforman la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO). Resultan ser los países más pequeños de la región. Todas son islas ubicadas en el oriente del Caribe. Belice es el único país pequeño del CARICOM que, por su ubicación, no pertenece a la OECO.

Esto ha creado una situación de los cuatro "grandes" (Trinidad y Tobago, Guyana, Barbados y Jamaica) enfrentando a siete países "pequeños", pero unidos.

Con relación al mercado intrarregional, los países de la OECO se quejan de que a través del arancel común externo se ven obligados a comprar productos de CARICOM, cuando pudieran adquirirlos más baratos desde terceros países. A cambio de ese sacrificio alegan que no reciben nada, pues exportan poco a CARICOM. En 1990, por ejemplo, los países de la OECO exportaron tan sólo US$68.6 millones a la región, pero importaron US$173.6 millones, es decir más del doble. Las tensiones entre los países de la OECO y Jamaica y Trinidad y Tobago son particularmente fuertes.

Para tratar de compensar ese saldo negativo se creó el Banco de Desarrollo del Caribe, el cual concentra sus inversiones en los países de la OECO. Sin embargo, esto no ha satisfecho a los países pequeños, los cuales, con siete votos dentro de un total de doce miembros de CARICOM, ejercen un fuerte poder político, más cuando existe el requerimiento de unanimidad de votos para las decisiones importantes. Esto ha resultado en que los países de la OECO representen un factor que retrasa la toma de decisiones dentro de la región.

Por otro lado, el Artículo 56 del Anexo del Tratado de CARICOM protege a las pequeñas industrias de los países de la OECO de la competencia de las industrias de los cuatro países grandes.

LA POBLACION, EL INGRESO PER CAPITA Y OTROS INDICADORES DE LOS PAISES QUE INTEGRAN CARICOM

El cuadro IV-1 presenta algunos indicadores de los países miembros del CARICOM comparados con la República Dominicana. Se aprecia la gran diversidad de tamaños. Van desde 270 km2 en St, Kitts/ Nevis, a 214 mil km2 en Guyana. Solamente este último país representa el 79% del total del territorio del CARICOM. La República Dominicana tiene una extensión equivalente al 18% del territorio del CARICOM.

La población total del CARICOM es de 5.6 millones, concentrada fundamentalmente en Jamaica y Trinidad & Tobago, quienes juntos representan el 65% de la población total. La República Dominicana registra un 27% más de población que el CARICOM.

La densidad de población es también muy dispersa. Va desde países con una muy alta concentración de población por km2 como es el caso de Barbados (600 h/km2), a países con muy baja concentración Guyana (4 h/km2). El promedio es de 21 habitantes por kilómetro cuadrado, mientras que la República Dominicana registra 148 habitantes.

CUADRO IV.1

ALGUNOS INDICADORES SOBRE LOS PAISES DEL CARIBE

País Caribe Insular	Fecha Independencia	Capital	Superficie Km² 1991	Población (miles)	Densidad Hab/Km	PBI/Perc. 1991	PBI 1991 US$	Desarrollo Humano Indice	Desarrollo Humano Pos. Mundial
Antigua	1981	St. John	440	64	145	6,591	422	0.785	60
Bahamas	1973	Nassau	13,940	259	19	11,633	3,013	0.875	31
Barbados	1966	Bridgetown	430	258	600	6,572	1,696	0.928	20
Dominica	1978	Roseau	750	71	95	2,491	177	0.819	51
Granada	1974	St. George	340	91	267	2,316	210	0.787	59
Jamaica	1962	Kingston	10,990	2,426	221	1,412	3,498	0.736	69
San Kitts/Nevis	1983	Basseterre	270	43	159	3,974	171	0.697	79
San Vicente/Granadinas	1979	Kingstown	340	108	316	1,948	210	0.709	76
Santr Lucia	1979	Castries	620	136	219	3,099	421	0.720	72
Trinidad y Tobago	1962	Port of Spain	5,130	1,237	241	4,266	5,279	0.877	31
Guyana	1966	Georgetown	214,970	755	4	454	343	0.541	105
Belice	1981	Belmopan	22,960	189	8	2,089	395	0.689	82
Monserrat			103.0	11.0	107	5,387	59		
Total o prom. ponder.**			271,283	5,647	21	2,814	15,893		
Rep. Dominicana	1844	Santo Domingo	48,442	7,170	148	987	7,074*	0.586	97
En % del CARICOM			18%	127%	711%	35%	45%		

* *Calculado sobre la base de un tipo de cambio promedio entre 1991 y 1992 del mercado extrabancario*
** *El promedio ponderado se calculó con el PIB en US$ de 1991*
Fuente: Caribbean Development Bank. Anual Report 1992.

CUADRO IV.1

(Continuación)

País Caribe Insular	Valor Agregado. *Agricultura* % PBI 89-91	*Minería* % PBI 89-91	*Manufactura* % PBI 89-91	*Construcción* % PBI 89-91	Ahor. Int Bruto % PBI 89-91	Inv. Int Bruto % PBI 89-91
Antigua	4.2	2.0	3.4	13.6	-.-	-.-
Bahamas	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
Barbados	5.4	0.6	8.0	6.3	16.4	18.3
Dominica	25.8	0.9	7.0	7.4	1.1	40.8
Granada	17.1	0.4	5.4	10.6	13.1	41.9
Jamaica	5.5	10.0	19.3	12.3	24.6	29.3
San Kitts/Nevis	7.1	0.6	13.3	13.4	21.6	-.-
San Vicente/Granadinas	15.8	0.3	8.3	8.2	6.0	-.-
Santa Lucia	14.1	0.6	8.1	7.8	14.2	27.1
Trinidad y Tobago	2.6	26.7	9.5	8.7	30.0	18.5
Guyana	45.8	12.0	5.2	4.3	30.4	41.4
Belice	21.6	0.7	11.8	8.7	-.-	35.0
Monserrat	3.0	1.1	3.0	22.8	18.0	60.7
Total o prom. ponder**	6.7	14.2	11.6	9.5	24.7	24.0
Rep. Dominicana	14.9	3.4	16.2	8.2	20.0	22.0
En % del CARICOM	221%	24%	140%	86%	81%	92%

* *Calculado sobre la base de un tipo de cambio promedio entre 1991 y 1992 del mercado extrabancario*
** *El promedio ponderado se calculó con el PIB en US$ de 1991*
Fuente: Caribbean Development Bank. Anual Report 1992.

CUADRO IV.1

(Continuación)

País Caribe Insular	Gob. Central Ingreso Corriente % del PIB 1991	Gob. Central Gasto Corriente % del PIB 1991	Turistas arriban (Stay-over) 1992	Gasto Turismo (Millones US$)	Habitaciones 1992
Antigua	20.4	22.7	218	329	3,317
Bahamas	-.-	-.-	1,399	1,244	13,581
Barbados	29.2	27.2	385	463	5,902
Dominica	29.2	27.2	47	30	603
Granada	27.8	28.0	88	42	1,114
Jamaica	34.2	24.9	909	850	18,531
San Kitts/Nevis	20.2	21.8	88	72	1,330
San Vicente/Granadinas	20.9	18.3	53	53	1,164
Santa Lucia	25.0	19.7	178	208	2,659
Trinidad y Tobago	30.0	26.9	235	108	2,314
Guyana	30.9	33.5	75	3[illegible]	538
Belice	25.9	19.7	247	108	2,913
Monserrat	26.4	24.2	23	10	710
Total o prom.pondera**	29.2	25.8	3,945	3,547	54,676
Rep. Dominicana	5.9	11.8	1,524	1,054	24,410
En % del CARICOM	20%	46%	39%	30%	45%

* *Calculado sobre la base de un tipo de cambio promedio entre 1991 y 1992 del mercado extrabancario*
** *El promedio ponderado se calculó con el PIB en US$ de 1991*
Fuente: Caribbean Development Bank. Anual Report 1992.

El PIB per cápita, medido en dólares de E.U., es también muy disperso. Va desde más de US$11 mil en Las Bahamas a US$454 en Guyana. El promedio de los países del CARICOM es de US$2,814, casi tres veces el PIB per cápita de la República Dominicana.

En términos de la estructura productiva, se podría afirmar que de los trece países del CARICOM, tres son altamente agrícolas, en donde ese sector representa más del 20%. Es el caso de Guyana, cuyo sector agrícola representa más del 40% del PIB. Seguiría en importancia Dominica (25%) y Belice (21%).

En tres de ellos la agricultura tiene un peso mediano (entre 10 y 20% del PIB). Estos son: Grenada (17%), San Vicente (15.8%) y Santa Lucía (14.1%).

Finalmente, quedan los países en donde el peso agrícola es poco significativo (menos del 10% del PIB) en donde se incluyen San Kitts (7% del PIB), Jamaica (5.5%), Barbados (5.4%), Antigua (4.2%), Trinidad & Tobago (2.6%).

Ponderando la participación del sector agrícola por el PIB de cada país en 1991, se observa que el peso del sector agrícola representa el 6.7%, mientras que en la República Dominicana el sector agrícola representa el 15%.

La minería es importante en cuatro países: Trinidad y Tobago (26.7% del PIB), Guyana (12%) y Jamaica (10%). En los demás países es poco importante.

El sector de las manufacturas representa en promedio para la región el 11.6%, mientras que en la Rep. Dominicana aporta el 16.2%. Entre los países del CARICOM, el sector de manufacturas registra el mayor peso en Jamaica (19.3%), San Kitts (13.3%) y Belice (11.8%) y en los demás aporta menos del 10%.

El sector de las construcciones es importante en la mayoría de los países de CARICOM, aportando en promedio el 9.5% del PIB, ligeramente superior al nivel registrado en la República Dominicana para esos años.

COMPORTAMIENTO Y ESTRUCTURA DEL COMERCIO REGIONAL

Con relación al comercio regional, el reporte de la West Indies Commission de 1992, es bien claro: "Progreso ha sido desesperadamente lento y discontinuo" ... "En términos generales, el progreso en lograr un espacio económico ha sido depresivamente lento, llegando a paros completos durante largos períodos y sufriendo reveses con demasiado frecuencia".

En efecto, en 1967, año anterior a la creación de CARIFTA, el comercio regional representaba tan sólo un 5% del comercio total de los países. En 1981, el año de mejor comercio inter-regional hasta esa fecha, esa proporción había llegado a un 10%. Con la crisis de la deuda externa de la América Latina y el Caribe, que se inició en 1982, los problemas de la balanza de pagos de la región obligaron a la toma de medidas proteccionistas reduciéndose el comercio regional a un bajísimo 4% entre 1982-1986. Con la mejoría experimentada por toda América Latina a partir de 1987, el comercio regional comenzó a crecer de nuevo.

Aún así, unos 10,000 empleos industriales han sido generados en Jamaica debido a sus exportaciones a CARICOM. Tan sólo un 6% y un 14%, respectivamente, de las exportaciones totales de Jamaica y Guyana van a CARICOM; un 13% de las de Trinidad y Tobago y un 41% de las de Barbados. En términos de valor, y exceptuado el petróleo de Trinidad, el país que más exporta a la región es Jamaica, unos US$72 millones, seguido por Barbados con US$53 millones.

Pero el mercado de CARICOM es particularmente importante para los países de la OECO. Antigua y Barbuda, por ejemplo, envían dos terceras partes de sus exportaciones a CARICOM, San Vicente y Las Grenadinas un 32%, Dominica un 25% y Santa Lucía un 18%. Para los tres países "grandes" sus exportaciones a CARICOM en años recientes han sido principalmente industriales (Jamaica 65-78%; Trinidad y Tobago 61-69%; Barbados 68%-90%). Para los países de la OECO sus exportaciones industriales a CARICOM han promediado algo más de un 50%.

La "década perdida" también afectó las exportaciones extrarregionales de CARICOM, es decir las exportaciones al resto del mundo, las cuales se encuentran muy concentradas, pues el guineo representa casi un 50% de las exportaciones de la OECO, el petróleo un 60% en Trinidad y Tobago; en Jamaica y en Guyana la bauxita y la alumina representan un 34 y un 37%, respectivamente. En Guyana, además, el arroz y el azúcar suman un 54% de sus exportaciones.

En Belice y St. Kitts y Nevis el azúcar representa el 80% y el 62% respectivamente de sus exportaciones totales; el guineo representa el 50% de las exportaciones de Santa Lucía y San Vicente, así como más del 60% en Dominica. En Grenada, una tercera parte de sus exportaciones son especies.

La reducción internacional en los precios durante la "década perdida" provocó que entre 1979 y 1988 las exportaciones totales de Barbados apenas crecieran en un 1% anual, mientras que las de Guyana disminuyeron a un ritmo de un 1% anual; las de Jamaica también se redujeron a un ritmo de un 1.9% anual, y las de Trinidad y Tobago en un extraordinario 4.2% anual, en este último caso, debido a la reducción en los precios internacionales del petróleo.

El Mercado Común del Caribe está conformado por los países miembros de CARICOM, excepto las Bahamas. Para mayor facilidad, en lo adelante nos referiremos indistintamente al Mercado Común del Caribe o a CARICOM, pero debe tenerse clara la diferencia.

Las exportaciones totales

Desde 1985 hasta 1990, las exportaciones totales de CARICOM crecieron desde US$3,311 millones hasta US$3,945 millones, pasando por niveles muy deprimidos en 1986; 1987 y 1988, cuando no superaron los US$3,000 millones.

Cerca del 90% de las exportaciones totales del Mercado Común del Caribe es originado por los países más desarrollados (PMAD: Trinidad y Tobago, Barbados, Guyana y Jamaica), mientras sólo alrededor del restante 10% es originado por los países menos desarrollados (PMED), representados casi exclusivamente por los países de la OECO. (Ver Cuadro IV.2).

CUADRO IV.2

EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PAISES DE CARICOM
- por países y grupos de países (en miles de US$)
y como % de las exportaciones totales 1985-1990 -

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CARICOM	3,310,525	2,669,934	2,835,236	2,978,671	3,255,117	3,945,893
PMAD	3,061,443	2,353,593	2,508,307	2,571,566	2,883,770	3,538,459
Barbados	248,236	210,307	111,844	124,014	125,175	126,958
Guyana	196,261	221,700	266,100	229,600	224,300	258,200
Jamaica	535,105	565,791	691,534	811,647	981,827	1,122,041
Trinidad	2,081,841	1,355,794	1,438,829	1,406,304	1,552,468	2,031,260
PMED	249,083	316,341	326,929	407,106	371,346	401,192
Belice	64,426	74,479	86,924	95,170	93,984	104,549
OECO	184,657	241,863	240,004	311,935	277,362	296,644
Antigua	7,813	9,259	8,269	7,253	7,033	6,242*
Dominica	26,257	38,901	45,027	54,508	43,551	52,751
Granada	21,852	26,451	29,800	28,523	24,662	21,333
Montserrat	1,022	1,846	3,037	1,770	410	166
Saint Kitts	18,110	23,544	26,538	25,785	25,302	24,367
Santa Lucia	47,460	78,997	76,674	111,116	103,797	120,242
San Vicente	62,143	62,864	50,666	82,980	72,607	77,784

Participación en relación al total de exportaciones

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CARICOM	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
PMAD	92.5%	88.2%	88.5%	86.3%	88.6%	89.8%
Barbados	7.5%	7.9%	3.9%	4.2%	3.8%	3.2%
Guyana	5.9%	8.3%	9.4%	7.7%	6.9%	6.6%
Jamaica	16.2%	21.2%	24.4%	27.2%	30.2%	28.5%
Trinidad	62.9%	50.8%	50.7%	47.2%	47.7%	51.6%
PMED	7.5%	11.8%	11.5%	13.7%	11.4%	10.2%
Belice	1.9%	2.8%	3.1%	3.2%	2.9%	2.7%
OECO	5.6%	9.1%	8.5%	10.5%	8.5%	7.5%
Antigua	0.2%	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%
Dominica	0.8%	1.5%	1.6%	1.8%	1.3%	1.3%
Granada	0.7%	1.0%	1.1%	1.0%	0.8%	0.5%
Montserrat	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
Saint Kitts	0.5%	0.9%	0.9%	0.9%	0.8%	0.6%
Santa Lucia	1.4%	3.0%	2.7%	3.7%	3.2%	3.1%
San Vicente	1.9%	2.4%	1.8%	2.8%	2.2%	2.0%

* *Sólo incluye las exportaciones intra-regionales de Montserrat por falta de información.*
Fuente: Caribbean Community Secretariat: "CARICOM'S TRADE". Junio de 1993.

Más de la mitad de las exportaciones totales de CARICOM fueron hechas por Trinidad y Tobago, las cuales son fundamentalmente petroleras. El país que sigue en términos de participación en las exportaciones totales es Jamaica, con cerca del 30% y Guyana con menos del 7%.

Aunque los PMAD explican la mayor parte del reciente crecimiento de las exportaciones de bienes, los países que mostraron más dinamismo fueron los menos desarrollados.

Por otra parte, entre 1985 y 1990, las participaciones de los PMAD y los PMED en las exportaciones totales se han mantenido relativamente estables. Sin embargo, Trinidad, el país de mayor relevancia exportadora en la región, ha visto decrecer su participación desde más de 60%, hasta cerca e incluso menos de 50%, mientras Jamaica ha elevado su participación desde poco más del 15% en 1985 hasta el 30% en 1990.

En términos absolutos, Trinidad y Tobago, que exportaba unos US$2,100 millones en 1985, redujo sus ventas externas hasta cerca de US$1,500 millones en 1989, reflejando una reducción en el precio internacional del petróleo. En 1990, se recuperó logrando exportar unos US$2,000 millones.

De la misma forma que Trinidad, Barbados ha reducido su participación en las exportaciones totales de CARICOM desde casi 8% en 1985 y 1986, hasta 3% en 1990.

De los PMED, Belice, Dominica y Santa Lucía son los que se han mostrado más dinámicos, llegando éste último hasta duplicar su participación en el lapso considerado.

Exportaciones por destino

La mayor parte de las exportaciones totales se dirigieron hacia destinos extra-regionales, en detrimento de las intra-regionales (v.g dentro de CARICOM), las cuales se han mantenido en un nivel bajo pero estable de alrededor de un 10%. Esto es un nivel muy bajo para un esquema de integración (ver Cuadro IV-3). La proporción en Centroamérica es, como hemos visto de un 19.7%.

Sin embargo, las estructuras de las exportaciones intra y extra-regionales difieren por grupos de países. Así, mientras en los países más desarrollados (PMAD) mantienen un nivel de exportaciones intra-regionales cercano al 11%, los países menos desarrollados (PMED) es decir los de la OECO, registran niveles de exportaciones intra-regionales superiores al 20%.

Al mismo tiempo, los de la OECO han registrado una importante reducción en la participación de las exportaciones intra-regionales en las exportaciones totales, mientras los PMAD evidencian una estabilidad en ese sentido. En efecto, mientras en la OECO, las exportaciones hacia los países miembros de CARICOM declinaron desde más del 40% del total exportado en 1985, hasta 23% entre en 1990, en los PMAD, este porcentaje se mantuvo muy estable en el orden de 9%-12%.

Este fenómeno fue debido a que mientras las exportaciones regionales crecieron durante ese período en todos los grupos de países, en la OECO las exportaciones hacia la región se mantuvieron estables, mientras en los PMAD, crecieron a una tasa similar al resto de las exportaciones, perdiendo las primeras importancia relativa frente al total.

Las exportaciones extrarregionales

Como se evidencia en el Cuadro IV-3, las exportaciones extrarregionales explican casi todas las exportaciones de la región, siendo particularmente más importantes para los cuatro países más desarrollados, que para los menos desarrollados.

Al mismo tiempo, la participación de las exportaciones extrarregionales en las exportaciones totales se han mantenido estables para el conjunto de la región, excepto para los de la OECO y Belice, cuya participación creció.

¿Cuales países de los menos desarrollados explican el fenómeno? Belice, que aumenta sus exportaciones hacia fuera de CARICOM desde poco menos de US$62 millones hasta más de US$96 millones; Dominica que las duplica (desde US$16 millones hasta US$ casi US$40 millones); Saint Kitts que las aumenta desde US$12.5 millones hasta US$21.8 millones; San Vicente que incrementa los valores exportados desde casi US$24 millones hasta más de US$50 millones y Santa Lucía que las triplica hasta casi US$100 millones.

En el Cuadro IV.4 se muestra la estructura de las exportaciones hacia fuera de la región, por destino. Aunque el mercado de los Estados Unidos es, por mucho, el más importante, absorbiendo más de la mitad de las exportaciones extra-regionales, éste ha ido perdiendo participación, ganando Europa y América del Sur.

CUADRO IV.3

EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PAISES DE CARICOM
- intra y extra-regionales (en miles de US$ y en % de las exportaciones totales) -

	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
CARICOM	3,310,525	2,669,934	2,835,236	2,978,671	3,255,117	3,945,893
Intra	402,340	276,818	295,439	352,334	432,284	474,139
Extra	2,908,185	2,393,116	2,539,796	2,828,337	2,822,833	3,471,754
PMAD	3,061,443	2,353,593	2,508,307	2,571,566	2,883,770	3,538,459
Intra	322,931	202,358	229,405	266,790	352,351	390,974
Extra	2,738,511	2,151,235	2,278,902	2,304,775	2,531,419	3,147,484
PMED	249,083	316,341	326,929	407,106	371,346	401,192
Intra	79,409	74,460	66,034	85,544	79,933	76,923
Extra	169,673	241,881	260,894	321,562	291,413	324,269
OECO	184,657	241,863	240,004	311,935	277,362	296,644
Intra	76,145	73,024	58,070	77,343	71,689	68,582
Extra	108,512	168,838	181,934	234,593	205,873	228,062

Participación en las exportaciones totales

	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
CARICOM	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Intra	12.2%	10.4%	10.4%	11.8%	13.3%	11.9%
Extra	87.8%	89.6%	89.6%	88.2%	86.7%	88.1%
PMAD	92.5%	88.2%	88.5%	86.3%	88.6%	89.8%
Intra	10.5%	8.6%	9.1%	10.4%	12.2%	11.0%
Extra	89.5%	91.4%	90.9%	89.6%	87.8%	89.0%
PMED	7.5%	11.8%	11.5%	13.7%	11.4%	10.2%
Intra	31.9%	23.5%	20.2%	21.0%	21.5%	19.2%
Extra	68.1%	76.5%	79.8%	79.0%	78.5%	80.8%
OECO	5.6%	9.1%	8.5%	10.5%	8.5%	7.5%
Intra	41.2%	30.2%	24.2%	24.8%	25.8%	23.1%
Extra	58.8%	69.8%	75.8%	75.2%	74.2%	76.9%

* *No incluye las exportaciones extra-regionales de Montserrat.*
Fuente: Caribbean Community Secretariat: "CARICOM'S TRADE". Junio de 1993.

En efecto, mientras las exportaciones hacia los Estados Unidos se mantuvieron entre US$1.1 millones y US$1.6 millones, entre 1985 y 1990, las exportaciones hacia Europa se elevaron desde más de US$500 millones hasta casi US$900 millones, mientras las dirigidas hacia América del Sur registraron un salto espectacular, pasando desde menos de US$15 millones, hasta casi US$80 millones.

Estas cifras hicieron que la participación del mercado estadounidense en las exportaciones del Mercado Común del Caribe cayera desde casi 60% en 1985 hasta menos de 50% en 1990, mientras la participación de Europa y América del Sur pasaba desde 20% hasta 27%, y de menos de 1% hasta 2.4%, respectivamente.

Por último, cabe destacar que las exportaciones hacia el resto de la región del Caribe (fuera de CARICOM) se ha mantenido estable, en un monto cercano a los US$300 millones (alrededor del 10% de las exportaciones extra-regionales). La mayor parte de estas exportaciones se dirigen hacia las Antillas Holandesas y Puerto Rico y están constituidas principalmente por productos petroleros.

Cuadro IV.4

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES EXTRA-REGIONALES DE CARICOM
- en miles de US$ y porciento del total de las exportaciones extra-regionales (1985-1990) -

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	2,723,694	2,177,409	2,283,199	2,406,137	2,607,746	3,224,673
Caribe-no CARICOM	298,767	181,991	170,391	207,148	231,690	311,481
Rep. Dominicana	2,780	7,094	7,738	14,253	10,874	16,139
Estados Unidos	1,602,061	1,166,954	1,197,041	1,211,071	1,325,392	1,581,440
Canada	110,640	137,801	125,527	155,070	150,047	164,501
ALADI	14,993	10,842	53,146	51,520	60,071	77,045
Europa	544,867	569,863	606,471	637,453	692,559	872,423
Otros	152,366	109,959	130,623	143,875	147,186	217,784

Participación porcentual

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Caribe-no CARICOM	11.0%	8.4%	7.5%	8.6%	8.9%	9.7%
Rep. Dominicana	0.1%	0.3%	0.3%	0.6%	0.4%	0.5%
Estados Unidos	58.8%	53.6%	52.4%	50.3%	50.8%	49.0%
Canada	4.1%	6.3%	5.5%	6.4%	5.8%	5.1%
ALADI	0.6%	0.5%	2.3%	2.1%	2.3%	2.4%
Europa	20.0%	26.2%	26.6%	26.5%	26.6%	27.1%
Otros	5.6%	5.0%	5.7%	6.0%	5.6%	6.8%

Nota: El total de las exportaciones regionales de esta cuadro no coincide con los del cuadro anteriores debido a que no se incluyó a Guyana por falta de información sobre el destino de las exportaciones extra-regionales.
Fuente: Caribbean Community Secretariat: "CARICOM'S TRADE". Junio de 1993.

El comercio dentro de CARICOM

El valor del comercio intra-regional se mantuvo relativamente estable ente 1985 y 1990, aunque se evidencia cierto repunte en 1989 y 1990 al registrarse exportaciones de US$432.3 millones y US$474.1 millones, respectivamente (ver Cuadro IV-5). Este crecimiento se explica por el incremento de las exportaciones de Trinidad, y en menor medida de Jamaica, Barbados, Belice y Santa Lucía. Para el resto de los países se registró un escaso crecimiento o un decrecimiento de sus exportaciones intra-regionales.

Se destaca un escaso dinamismo y hasta retroceso en las exportaciones hacia la región por parte de los miembros de la OECO, mientras todo el crecimiento es explicado por los PMAD, los cuales exportan más del 80% de las ventas intra-regionales totales.

Así, en el momento en que se registra un mayor dinamismo del comercio intra-regional, los miembros de la OECO desaceleran y hasta contraen su comercio con los demás países de CARICOM.

Santa Lucía y San Vicente son los países que, dentro del grupo de la OECO, tienen un mayor nivel de exportaciones intra-regionales, representando cerca del 5% de éstas.

El Cuadro IV-6 resume la evolución del renglón por país y grupo de países, tanto en valor, como en participación porcentual en las exportaciones totales hacia la región.

Por otra parte, los PMAD también explican la mayor parte de las importaciones intra-regionales. En efecto, en 1990, Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago importaron más del 60% de las exportaciones intra-regionales de los países de CARICOM. Barbados importó el 21%, Guyana el 6.6%, Jamaica más del 18% y Trinidad el 15%. Por su parte, países de la OECO importaron casi el 40%, destacándose como importadores intra-regionales principales a Santa Lucía (9.4%) y Antigua (6.5%).

Sin embargo, el nivel y la participación relativa de los países más desarrollados en las importaciones intra-regionales contrasta con el nivel y la muy alta participación en las exportaciones intra-regionales. En 1990, mientras los PMAD exportan a la región más de US$390 millones (casi 84% de las exportaciones intra-regionales totales), importan casi US$290 millones (61.1% de las importaciones intra-regionales). Las cifras reflejan un claro balance comercial regional a favor de los países más desarrollados de la región, a expensas de las islas pequeñas.

El balance comercial más favorable lo registra Trinidad y Tobago que exporta poco más de US$250 millones mientras importa casi US$72 millones. Jamaica registra un pequeño saldo negativo de cerca de US$16 millones, Guyana de poco más de US$20 millones y Barbados un fuerte déficit de cerca de US$50 millones. Es de notar que Barbados y Jamaica son, por mucho, los países que registran mayor nivel de importaciones intra-regionales (US$100 y US$86 millones, respectivamente).

En 1990, el déficit comercial de los miembros de la OECO y Belice con el resto de la región fue de más de US$100 millones. Los saldos negativos más relevantes son los de Santa Lucía (US$24 millones), Saint Kitts (US$13 millones), Grenada (US$22 millones) y Antigua (US$24 millones).

Sin embargo, es necesario destacar que para muchas de estas economías, las exportaciones de servicios son muy relevantes, por lo que el saldo comercial no es muy revelador del estado de su comercio exterior.

El Cuadro IV-7 resume el estado del comercio intra-regional en 1990, expresado en forma de matriz. La columna de la izquierda se lee como los países y grupos de países compradores, mientras la fila superior se lee como países vendedores.

CUADRO IV.5

EXPORTACIONES INTRA-REGIONALES DE CARICOM POR PAISES Y GRUPOS DE PAISES

(en miles de US$ y como porciento de las exportaciones intra-regionales totales)

1985	1986	1987	1988	1989	1990	
CARICOM	402,340	276,818	295,439	352,334	432,284	474,139
PMAD	322,931	202,358	229,405	266,790	352,351	390,974
Barbados	35,253	28,150	26,707	35,674	50,091	52,973
Guyana	15,142	11,268	9,503	9,400	9,213	11,119
Jamaica	39,946	41,342	44,791	57,966	65,951	70,463
Trinidad	232,590	121,598	148,404	163,751	227,095	256,419
PMED	79,409	74,460	66,034	85,544	79,933	76,923
Belice	3,264	1,436	7,964	8,201	8,244	8,341
OECO	76,145	73,024	58,070	77,343	71,689	68,582
Antigua	4,441	3,984	3,754	4,731	4,694	6,242
Dominica	10,143	10,292	9,371	11,054	12,499	13,585
Granada	7,816	6,558	4,279	4,768	5,257	6,002
Montserrat	282	194	232	124	87	37
Saint Kitts	5,663	3,109	2,144	2,034	2,260	2,591
Santa Lucia	9,440	12,139	15,959	20,387	20,651	20,254
San Vicente	38,360	36,748	22,330	34,245	26,241	26,113
Participación porcentual en las exportaciones intra-regionales						
CARICOM	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
PMAD	80.3%	73.1%	77.6%	75.7%	81.5%	83.6%
Barbados	8.8%	10.2%	9.0%	10.1%	11.6%	11.3%
Guyana	3.8%	4.1%	3.2%	2.7%	2.1%	2.4%
Jamaica	9.9%	14.9%	15.2%	16.5%	15.3%	15.1%
Trinidad	57.8%	43.9%	50.2%	46.5%	52.5%	54.8%
PMED	19.7%	26.9%	22.4%	24.3%	18.5%	16.4%
Belice	0.8%	0.5%	2.7%	2.3%	1.9%	1.8%
OECO	18.9%	26.4%	19.7%	22.0%	16.6%	14.7%
Antigua	1.1%	1.4%	1.3%	1.3%	1.1%	0.0%
Dominica	2.5%	3.7%	3.2%	3.1%	2.9%	2.9%
Granada	1.9%	2.4%	1.4%	1.4%	1.2%	1.3%
Montserrat	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
Saint Kitts	1.4%	1.1%	0.7%	0.6%	0.5%	0.6%
Santa Lucia	2.3%	4.4%	5.4%	5.8%	4.8%	4.3%
San Vicente	9.5%	13.3%	7.6%	9.7%	6.1%	5.6%

Fuente: Caribbean Community Secretariat: "CARICOM'S TRADE". Junio de 1993.

CUADRO IV.6

VALOR Y ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES INTRA-REGIONALES TOTALES (1990)

-en miles de US$ y % de las importaciones intra-regionales totales-

	Valor	Estructura
CARICOM	474,139	100.0%
PMAD	289,541	61.1%
Barbados	100,420	21.2%
Guyana	31,112	6.6%
Jamaica	86,119	18.2%
Trinidad	71,723	15.1%
PMED	184,766	39.0%
Belice	11,151	2.4%
OECO	173,613	36.6%
Antigua	30,960	6.5%
Dominica	22,472	4.7%
Granada	28,128	5.9%
Montserrat	6,228	1.3%
Saint Kitts	15,606	3.3%
Santa Lucia	44,681	9.4%
San Vicente	25,539	5.4%

Fuente: Caribbean Community Secretariat: "CARICOM'S TRADE". Junio de 1993.

A nivel de las transacciones por país, los mayores niveles de comercio lo registran las exportaciones de Trinidad y Tobago hacia Barbados (US$72.4 millones, o el 28.2% de las exportaciones intra-regionales de Trinidad) y Jamaica (US$56.2 millones o el 21.9%). También son significativas las exportaciones de Jamaica hacia Trinidad y Tobago (US$31.5 millones o el 44.7% de las exportaciones intra-regionales jamaiquinas), las de Trinidad y Tobago hacia Guyana (US$25.6 millones o el 10% de las exportaciones trinitarias), Santa Lucía (US$25.5 millones e igual porcentaje al anterior) y San Vicente (US$15.9 millones), las de Jamaica hacia Barbados (US$15.7 millones o el 22.2% de las exportaciones intra-regionales jamaiquinas), y las de Barbados hacia Trinidad y Tobago (US$16 millones, o cerca del 30% de las exportaciones barbadienses).

CUADRO IV.7

COMERCIO INTRA-REGIONAL DE CARICOM (1990)
- en miles de US$ -

Exportadores / Importadores	P Barbados	M Guyana	A Jamaica	D Trinidad	P Bélice	M O Antigua	E Dominica	E Granada	C Montserrat	C Saint Kitts	C Santa Lucia	D O San Vicente
CARICOM	52,974	11,119	70,462	256,419	8,341	6,243	13,585	6,002	37	2,591	20,254	26,113
PMAD	28,782	9,470	49,964	154,187	8,111	2,803	9,699	3,876	0	464	8,563	13,602
Barbados	0	2,463	15,663	72,382	810	1,592	1,031	854	0	173	3,438	2,015
Guyana	1,239	0	2,802	25,594	0	63	530	34	0	0	17	832
Jamaica	11,518	3,801	0	56,211	3,767	18	6,738	274	0	55	3,134	603
Trinidad	16,026	3,206	31,519	0	3,534	1,130	1,399	2,713	0	236	1,974	9,985
PMED	24,191	1,649	20,478	102,233	230	3,439	3,886	2,126	37	2,127	11,692	12,678
Belice	754	0	8,649	1,658	0	0	0	0	.0	0	90	0
OECO	23,437	1,649	11,829	100,574	230	3,439	3,886	2,126	37	2,127	11,601	12,678
Antigua	2,720	236	2,861	18,676	0	0	1,124	116	16	663	1,634	2,914
Dominica	2,528	260	1,527	9,136	0	879	0	418	2	419	5,109	2,194
Granada	3,305	239	1,276	20,221	0	161	439	0	0	227	1,709	551
Montserrat	568	11	405	3,106	0	566	174	0	0	287	765	346
Saint Kitts	2,584	50	1,524	8,006	0	653	487	170	16	0	497	1,539
Santa Lucia	6,861	594	2,832	25,497	140	988	1,064	1,151	1	420	0	5,134
San Vicente	4,871	259	1,403	15,853	90	193	599	272	1	111	1,887	0
Participación porcentual												
CARICOM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0%
PMAD	54.3	85.2	70.9	60.1	97.2	44.9	71.4	64.6	0.0	17.9	42.3	52.1%
Barbados	0.0	22.1	22.2	28.2	9.7	25.5	7.6	14.2	0.0	6.7	17.0	7.7%
Guyana	2.3	0.0	4.0	10.0	0.0	1.0	3.9	0.8	0.0	0.0	0.1	3.2%
Jamaica	21.7	34.2	0.0	21.9	45.2	0.3	49.6	4.6	0.0	2.1	15.5	2.3%
Trinidad	30.3	28.8	44.7	0.0	42.4	16.1	10.3	45.2	0.0	9.1	9.7	38.2%
PMED	45.7	14.8	29.1	39.9	2.8	55.1	28.6	35.4	100.0	82.1	57.7	48.5%
Belice	1.4	0.0	12.3	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0%
OECO	44.2	14.6	16.8	39.2	2.8	55.1	28.6	35.4	100.0	82.1	57.3	48.5%
Antigua	5.1	2.1	4.1	7.3	0.0	0.0 8.3	1.9	44.4	25.6	8.1	11.2%	
Dominica	4.8	2.3	2.2	3.6	0.0	14.1	0.0	7.0	5.1	18.2	25.2	8.4%
Granada	6.2	2.2	1.8	7.9	0.0	2.6	3.2	0.0	1.0	8.8	8.4	2.1%
Montserrat	1.1	0.1	0.8	1.2	0.0	9.1	1.3	0.0	0.0	11.1	3.8	1.3%
Saint Kitts	4.9	0.4	2.2	3.2	0.0	10.5	3.6	2.8	44.4	0.0	2.5	5.9%
Santa Lucia	13.0	5.3	4.0	9.9	1.7	15.8	7.8	19.2	2.0	18.2	0.0	19.7%
San Vicente	9.2	2.3	2.0	6.2	1.1	3.1	4.4	4.5	3.0	4.3	9.3	0.0%

Fuente: Caribbean Community Secretariat: "CARICOM'S TRADE". Junio de 1993.

Una síntesis del comercio exterior de CARICOM

Los aspectos más relevantes del comercio exterior de los países que integran CARICOM son los siguientes:

1. Aunque durante 1989 y 1990 las exportaciones totales de la región han registrado un crecimiento, éste ha sido estable y se sitúa muy cerca de los US$4,000 millones.
2. Cerca del 90% de las exportaciones de CARICOM se dirigen hacia mercados extrarregionales, en particular hacia los Estados Unidos (cerca de 50%). Sin embargo, los mercados de mayor tasa de crecimiento lo son los de Europa y América del Sur.
3. Como resultado de lo anterior, tan sólo cerca del 12% de las exportaciones de los países de CARICOM son intra-regionales. Esa es casi la misma proporción que existía en 1981, cuando sumó 10%. Para los países más desarrollados (PMAD) las exportaciones intra-regionales representan poco más del 10% de sus exportaciones totales, mientras que para los países de la OECO y Belice, han representado una proporción mayor, de alrededor de 20%, durante los últimos años. Sin embargo, para estos últimos países, las exportaciones intra-regionales han ido perdiendo participación como porciento de sus exportaciones totales de bienes y lo han hecho en forma acelerada.
4. Los cuatro países más desarrollados de CARICOM también son los que importan la mayor parte del comercio regional: poco más del 60%.
5. En términos generales, los cuatro países más desarrollados registran un saldo comercial muy favorable con la OECO y Belice, mientras estos últimos, consecuentemente, registran un saldo muy desfavorable, con un déficit comercial colectivo del orden de los US$100 millones por año.
6. El comercio entre los cuatro países más desarrollados cubre la mayor parte del comercio intra-regional. Dentro de este comercio se destaca, en primer lugar, el nivel de las exportaciones de Trinidad, y, en segundo lugar, las de Jamaica. Barbados es el mayor importador de productos intra-regionales, con cerca de US$100 millones en 1990.

EL COMERCIO POR PRODUCTOS AL MUNDO ENTERO DE LOS PAISES DE CARICOM

Los productos más exportados al mundo entero por parte de CARICOM en 1985 lo fueron los derivados del petróleo, la alumina, la bauxita, el azúcar, guineos, urea, metanol y textiles ensamblados, entre otros. (Ver Cuadro IV-8).

Comercio, por producto, dentro de CARICOM

Los principales productos que CARICOM exporta al propio CARICOM lo son petróleo y sus derivados; papel, cartones, cajas y fundas; pinturas; perfumes; jabones; detergentes; refrescos; cemento, varillas, cerveza; ropa y galletas (ver Cuadro IV-9).

Las principales exportaciones de Trinidad y Tobago al mundo

La canasta de exportación de Trinidad & Tobago está compuesta por más de treinta productos, de los cuales sólo cinco tienen una relativa importancia, siendo los principales el petróleo y sus derivados (un 84% del total), seguido por amoníaco (US$171 millones) y urea (US$59.4 millones). Estos tres productos constituyen el 91% del total del valor exportado por Trinidad al mundo.

CUADRO IV.8

Valor y Estructura Porcentual de las Principales Exportaciones de CARICOM

Descripción	1985 (Valor en millones de dólares) CUCI No.	Valor	%	Descripción	1990 (Valor en millones de dólares) CUCI No.	Valor	%
Bananas frescas	057.31	71.03	2.51	Bananas frescas	057.31	201.0	5.8
Azúcar de remolacha	061.1	125.24	4.42	Azúcar de remolacha	061.1	196.6	5.72
Bauxita (minerales del aluminio) y sus concetrados.	287.31	291.33	10.27	Bauxita (minerales del aluminio) y sus concetrados.	287.31	728.3	21.17
Aceites de petróleo crudos o no.	333.02	100.66	35.50	Aceites de petróleo crudos o no.	333.02	757.2	22.01
Productos de petróleo refinados.	GRP.334	727.37	25.60	Productos de petróleo refinados.	GRP.334	647.2	18.81
Methanol	512.11	344.41	1.21	Methanol	512.11	40.4	1.17
Anhidrido de Amonio	522.511	163.62	5.78	Anhidrido de Amonio	522.511	171.0	4.97
Urea	562.16	51.93	1.83	Urea	562.16	59.4	1.73
Aparatos eléctricos para circuitos.	GRP. 772	19.24	0.68	Varillas de alambre de hierro o acero.	673.11	85.3	2.48
Artículos y accesorios de vestir	DIV.84	84.82	2.99	Artículos y accesorios de vestir	DIV.84	140.6	4.09

Fuente: Elaborado por CIECA, con información del CARICOM'S TRADE.

CUADRO IV-9

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CARICOM A CARICOM - 1990 (US$ MILLONES)

Descripción	Valor	Descripción	Valor
Petróleo y sus derivados	101.7	Papel, cartones, cajas y fundas	24.4
Pinturas	10.1	Perfumes	10.1
Jabones	15.0	Detergentes	10.4
Refrescos gaseosos	14.0	Cemento	12.0
Varillas	11.0	Cerveza	11.0
Ropa	11.0	Artículos del hogar	10.3
Galletas	9.8	Harina de trigo	8.0
Gomas de vehículos	7.0	Ron	6.6
Jugo de naranja	6.2	Medicinas	4.9
Alimentos para animales	4.7	Aceite de coco	4.6
Propano/butano	4.5	Impresos	4.2
Alambres eléctricos	4.1	Planchas de zinc	3.8
Muebles	3.8	Insecticidas	3.8
Urea	3.8	Latas	3.7
Todas las Otras Partidas		145.3	
TOTAL		474.1	

Las exportaciones a CARICOM de Trinidad y Tobago

El petróleo y sus derivados, incluyendo gas propano y butano, constituyó la principal exportación de Trinidad & Tobago a CARICOM (US$186.6 millones) en 1990. Tres partidas adicionales de importancia lo fueron las varillas de hierro (US$11 millones); las bebidas gasesosas (US$8.5 millones) y los artículos para el hogar (US$8.4 millones). Estas cuatro partidas constituyen más del 70% del valor total exportado a CARICOM. También son importantes las galletas, detergentes, papel y cartón, cemento, cerveza y ropa.

Las principales exportaciones de Jamaica al mundo

El principal producto de exportación en 1990 lo fue el alumina y la bauxita, que representaron un 78% del valor total exportado al mundo. Luego siguen los productos textiles de ensamblaje (US$82.9 millones) que representaron el 9%.

Las principales exportaciones de Jamaica a CARICOM

Las principales exportaciones de Jamaica a CARICOM estuvieron representadas por petróleo refinado (US$8.7 millones); gomas de vehículo (US$6.0 millones), perfumes y cosméticos (US$5.8 millones); jabón de tocador (US$ .1 millones); cacao y chocolate (US$2.8 millones); zapatos (US$2.3 millones). Otras partidas que fluctúan entre US$2 y US$1.6 millones lo fueron cables, medicinas, colorantes para bebidas y cervezas. Dado la diversificación de las exportaciones de Jamaica a CARICOM, las partidas antes señaladas apenas suman un 65% del total de las exportaciones a la región.

Las exportaciones de Barbados al mundo

Las principales exportaciones de Barbados al mundo estuvieron constituidas por azúcar (US$27.4 millones), ron (US$7.4 millones), pinturas (US$3.9 millones), resistencia para vehículos de motor (US$8.7 millones) y ropa de vestir (US$7.7 millones).

Las principales exportaciones de Barbados a CARICOM

En 1990, las principales exportaciones de Barbados a CARICOM estuvieron constituidas por cemento (US$5.2 millones), detergentes (US$5.1 millones), pinturas (US$3.7 millones), fundas de papel y cajas de cartón (US$3.9 millones), latas (US$3.2 millones), bebidas gaseosas (US$3 millones) e insecticidas (US$3.2 millones). Estas partidas constituyeron el 58% del valor total exportado a la región, lo que refleja la diversificación de las exportaciones de Barbados a CARICOM.

Las principales exportaciones de Guyana al mundo

Las principales exportaciones de Guyana al mundo están constituidas por arroz, bauxita y maderas preciosas.

Las principales exportaciones de Guyana a CARICOM

Las exportaciones totales de Guyana a CARICOM en 1990 sumaron US$16.4 millones, estando constituidas principalmente por arroz y azúcar.

Las principales exportaciones de San Vicente y las Grenadinas al mundo

Las principales exportaciones de San Vicente y Las Grenadinas al mundo están constituidas por guineos y harina de trigo, sumando entre ellas un 70% del total.

Las exportaciones desde San Vicente y las Grenadinas a CARICOM

Entre los países de la OECO San Vicente y Las Grenadinas es el país que más exporta a CARICOM (US$26.1 millones en 1990). Dichas exportaciones están constituidas principalmente por harina de trigo (US$7.2 millones); hojalata (US$3.8 millones); arroz (US$7.2 millones); yautía (US$1.6 millones), batatas (US$1.4 millones) y cajas de cartón (US$1.5 millones). Estas cinco partidas constituyen más del 80% del valor de sus exportaciones totales a la región.

Las principales exportaciones de Santa Lucía al mundo

Las principales exportaciones de Santa Lucía al mundo están constituidas por guineos (US$73.9 millones); el ensamblaje de ropa (US$23.8 millones); cajas de cartón (US$6.1 millones) y cerveza (US$4.6 millones). Estas cuatro partidas constituyen el 84% del valor exportado por esa isla.

Las principales exportaciones de Santa Lucía a CARICOM

Santa Lucía es el segundo país de la OECO que más exporta a CARICOM (US$21.7 millones en 1990). Sus principales exportaciones estuvieron constituidas por cajas de cartón (US$6.5 millones); cerveza (US$4.6 millones); aceite de coco (US$3.4 millones) y ropa (US$1.4 millones). Estas cinco partidas representaron el 90% del valor total exportado a la región.

Las principales exportaciones de Dominica al mundo

Las principales exportaciones de Dominica al mundo son el guineo (US$30.8 millones), el jabón (US$11.8 millones), la ropa de vestir (US$2.2 millones) y las toronjas (US$0.5 millones). Estas cuatro partidas representaron en 1990 el 85% del valor total de sus exportaciones.

Las principales exportaciones de Dominica a CARICOM

Dominica es el tercer país de la OECO que más exporta a CARICOM. Sus principales exportaciones en 1990 estuvieron constituidas por jabón (US$10.8 millones), aceite de coco (US$0.3 millones), y pinturas (US$0.3 millones). Estas tres partidas representaron el 91% del valor total exportado a la región.

Otro países

Dado que los otros cinco países de CARICOM en conjunto, tan sólo exportan US$23 millones a la región, y dado su distancia de la República Dominicana, no consideramos útil explicar los principales productos que exportan al mundo, o a la región.

PRINCIPALES LIMITACIONES AL LIBRE COMERCIO

Esta sección tiene el propósito de presentar las principales limitaciones y condicionantes que enfrenta la libre movilidad de bienes y de comercio entre los doce países que conforman el Mercado Común del Caribe y del comercio exterior en general de los países de CARICOM.

En particular se destacan las prohibiciones de importación prevalecientes, las regulaciones y monopolios de importación, los regímenes de permisos y licencias de importación vigentes, las cuotas y

restricciones cuantitativas, los controles fitosanitarios, y otras reglas comerciales, en especial las relacionadas con incentivos fiscales, dumping, drawback, etc.

El tratado prohibe cualquier restricción cuantitativa a las importaciones desde otro país miembro, excepto en "situaciones especiales" de salvaguardia a la Balanza de Pagos o de serias dificultades para industrias particulares de algún miembro, en cuyo caso, el anexo prevé procedimientos como el aviso al Consejo del Mercado Común, el inicio de un proceso de consultas y la ayuda para superar la situación del país solicitante.

En cuanto al comercio con terceros países, en Jamaica, como ejemplo, la importación de productos de cerdo está restringida por razones fitosanitarias, al igual que en Santo Domingo. En Barbados existe prohibición para la importación de ciertos productos alimenticios, ciertas prendas de vestir y cervezas, y existe una lista de prohibiciones y restricciones cuantitativas condicionadas al precio de importación y a la estación. En Santa Lucía el Ministerio de Comercio tiene el monopolio de la importación de arroz, azúcar y harina. En Antigua la Corporación Central de Mercadeo (estatal) tiene el monopolio de la importación de arroz, azúcar y algunos vegetales, tales como cebollas y tomates. En Trinidad y Tobago el gobierno efectúa todas las importaciones de arroz, aceites y grasas.

EL REGIMEN FISCAL Y LAS LEYES DE INCENTIVOS, PROTECCION Y "DRAWBACK"

Al igual que la República Dominicana, en los diferentes países de CARICOM se establecieron regímenes de incentivos para promover la sustitución de importaciones, la agroindustria, el turismo, el ensamblaje en zonas francas, etc.

Los principales incentivos estuvieron constituidos por exoneraciones a empresas individuales para la libre importación de bienes de capitales e insumos, así como la exoneración del impuesto sobre la renta y otros gravámenes internos.

Con la adopción del arancel común externo, estos incentivos a empresas individuales no han desaparecido, pues dicho arancel permite continuar otorgando exoneraciones de impuestos a determinadas empresas ubicadas en los campos industriales, agrícolas, la pesca, la foresta, minería, turismo y el transporte marítimo y aéreo. La exoneración del arancel puede ser total o parcial, a opción de cada gobierno y para cada caso.

En adición, los gobiernos están autorizados, como alternativa a la exoneración "ex-ante", a permitir el funcionamiento de mecanismos típicos de "drawback", por medio del cual se devuelven impuestos, pero sólo sobre insumos que no compiten con la producción local, cuando dichos insumos forman parte de un producto que es exportado.

En el caso de Jamaica, por ejemplo, estas exoneraciones y "drawbacks" están amparadas por la Ley de Incentivo a la Industria de la Exportación de 1956, (enmendada en 1960, 1968, 1969, 1974, 1985 y 1986) y que exonera tanto de aranceles como del impuesto sobre la renta. También autoriza la importación temporal, sujeta a la entrega de una fianza. Sin embargo, esta ley sólo es aplicable para exportaciones fuera de CARICOM y no se puede vender nada ni en el país, ni en los países de CARICOM. Consecuentemente, esta ley se aplica más bien para ensamblaje tipo zona franca, de las cuales existen cinco en Jamaica. Bajo el régimen del arancel común externo, las exportaciones para los países de CARICOM pueden obtener exoneración arancelaria, más no del impuesto sobre la renta.

En la actualidad se está en un proceso de tratar de unificar las legislaciones de incentivo para que una misma ley sea aplicable a toda la región. Los organismos internacionales están auspiciando esa estrategia.

EL TRATAMIENTO A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS REGIONALES Y EXTRARREGIONALES

Las antes referidas leyes de incentivo tuvieron el propósito de estimular la inversión extranjera. Esta se concentró en el sector turismo y en las zonas francas, siendo las de Jamaica las más exitosas. Se está en el proceso de otorgar tratamiento nacional a la inversión procedente de los otros países de CARICOM, así como de adaptar una legislación regional que regule la inversión extra-regional.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LOS PAISES DE CARICOM EN 1990

El análisis de la estructura productiva de los países de CARICOM revela que el sector servicios representa entre el 40 y 50% del PIB, el gobierno representa entre el 15 y 20%, el sector de manufacturas representa entre el 5% y 15% y la agricultura entre 5 y 10% del PIB, con cuatro notables excepciones: Dominica, Guyana, Belice y Grenada, donde fluctúa entre el 20 y 30% del producto interno bruto (ver Cuadro IV-10).

CUADRO IV.10

PRODUCTO INTERNO BRUTO (DISTRIBUCION SECTORIAL) 1990

	T y T	Jamaica	Bahamas	Barbados	Belice	Antigua	S. Lucia	Guyana	Grenada	S. Vincent	Dominica	S. Kitts
Agricultura	2.6	5.2	-		22.8	4.1	14.3	27.6	16.9	19.3	25.6	8.6
Mineria y Extrac	29.7	9.9	-	0.7	0.7	1.9	0.8	16.4	0.4	0.3	0.8	0.5
Manufactura	6.9	20.5	-	8.0	12.8	3.3	8.3	11.5	5.4	8.7	7.1	13.7
Electric.y Agua	1.5	3.3	-	3.1	2.5	3.6	2.7		3.1	5.0	3.1	1.2
Construccion	7.9	12.5	-	6.5	6.6	11.0	7.0	6.5	10.5	8.9	7.2	12.3
Gobierno	10.8	8.7	-	18.5	11.5	18.0	14.0	14.8	21.1	16.3	18.2	17.0
Servicios	37.7	48.6	-	57.8	46.5	64.5	59.0	23.4	46.9	47.8	44.4	54.8
Cargos de Serv. Imputados	(3.2)	(8.7)	-		(5.3)	(6.3)	(5.9)		(4.3)	(6.3)	(6.3)	(8.1)
PIB Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PIB Total	4386	3782	2912	1668	376	363	285	249	206	196	161	133

Fuente: The West Indian Commission. Statistical Profile of The Caribbean Community (CARICOM), p.12.

Por países, la situación es como sigue:

Trinidad y Tobago tuvo el PIB más elevado de los países miembros de CARICOM en 1990. Este ascendió a US$4,386 millones. Los sectores que mayor participación tuvieron dentro del PIB fueron: servicios con 37.7%, minería y extracciones con 29.7%, gobierno con 10.8%, manufactura con 8.9% y construcción con 7.9%.

En Jamaica, el producto interno bruto ascendió a US$3,782 millones. Los sectores más productivo de la economía jamaiquina en relación al PIB fueron: servicios con 48.6%, manufactura con 20.5%, construcción con 12.5%, minería y extracciones con 9.9% y gobierno con 8.7%.

El PIB de Las Bahamas fue de US$2,912 millones y ocupó el tercer lugar dentro de los países que pertenecen al CARICOM con mayor producto interno bruto.

Barbados alcanzó un producto interno bruto por valor de US$1,668 millones. Esta economía esta basada en los servicios que representaron el 57.8% del PIB y gobierno con una participación de 18.5%. Otro sector de relativamente importante es el sector de la construcción que representó el 6.5% del PIB.

El PIB de Guyana ascendió a US$249 millones. Este estuvo representado principalmente por los sectores agricultura y servicios que representaron el 27.6% y 23.4% del producto total respectivamente. Además, otros sectores significativos fueron minería y extracciones, gobierno y manufactura con una participación porcentual dentro del producto total de 16.4%, 14.6% y 11.5% respectivamente.

AZUCAR

CARICOM produjo unas 900,000 toneladas métricas en 1980, pero esa cifra se ha ido reduciendo, llegando a tan sólo 695,000 toneladas en 1991. El consumo interno es de unas 250,000 toneladas, quedando unas 445,000 toneladas que son exportadas bajo los esquemas preferenciales europeos y norteamericanos.

Sin embargo, no existe capacidad de refinación suficiente en la región para atender el consumo, por lo que unas 75,000 toneladas de refino son importadas desde fuera de la región. En el pasado, cuando en la República Dominicana existía suficiente capacidad de refinación, este país suplía parte de esos requerimientos. Una vez que la República Dominicana expanda su capacidad de refinación, hoy en proceso de ejecución, podría atender de nuevo ese mercado. Se prevé una continua reducción en la producción de azúcar en CARICOM, ya que muchos de los ingenios pierden dinero, a pesar del acceso a los mercados preferenciales. En Jamaica y otros países, se ha iniciado un proceso de privatización de los mismos.

EL REGIMEN FISCAL

El Arancel Común Externo

Se había llegado a un acuerdo para establecer el Arancel Común Externo (ACE) para 1983, pero este acuerdo nunca fue implementado y fue tan sólo a partir de 1986 que algunos países miembros iniciaron sus esfuerzos para ponerlo en marcha. En 1992, ocho países, cuya población representa el 92% de la de CARICOM, habían puesto en marcha dicho arancel. Los países de la OECO se han quejado en el sentido de que su adopción del ACE representa un aumento en el índice promedio de su arancel, lo que establece una desviación del comercio, perjudicando a sus consumidores, al tener que comprar productos de CARICOM, libre de impuestos, más caros que los de terceros países que sí están sujetos al arancel.

En octubre de 1992, en la Reunión Especial de Jefes de Gobierno sobre el Arancel Común Externo, en Puerto España, Trinidad y Tobago, se acordó establecer un nuevo arancel para CARICOM y un calendario de reducción a ejecutarse en un período de 5 años, desde el primero de enero de 1993 hasta el primero de enero de 1998.

La nueva programación contempla una reducción gradual y escalonada de las tarifas desde una tasa máxima de 35% y una mínima de 0-5% en 1993, hasta una máxima de 20% y un mínima de 0-5% en 1998. Además, especifica algunos rubros especiales a los que se le aplican tasas especiales que van desde 40% para productos agrícolas primarios (no elaborados) hasta 0% para, entre otros productos "culturales", alimentos básicos y equipos de seguridad.

El arancel común de CARICOM clasifica los bienes atendiendo a dos criterios: la categoría y el grado de "competitividad". En relación a la categoría, los bienes se clasifican en cuatro: primarios, intermedios, de capital y finales. Por su parte, en relación al grado de "competitividad", considera dos tipos de bienes: los que "compiten" con la producción regional, en los que caben los bienes donde la

producción o capacidad productiva regional exceda el 75% de la demanda regional, y los que "no compiten", que son aquellos en los que la producción o capacidad productiva (instalada) de los países de la Comunidad no alcanza el 75% de la demanda.

A partir de estas categorías y salvedades, el nuevo arancel común asigna tasas y desgrava de manera escalonada, discriminada y gradual las distintas categorías de bienes, ofreciendo, a la vez, un mayor rango de libertad y flexibilidad a los Países de Menor Desarrollo relativo (PMED). El Cuadro IV-11 resume el calendario y los rangos, diferenciando entre los países de mayor y menor desarrollo relativo.

La primera columna del Cuadro IV-11 especifica los períodos de vigencia de los rangos, la segunda muestra el período en que deben hacerse efectivos. La tercera y cuarta columnas especifican los rangos máximos y mínimos admisibles para los países más y menos desarrollados de la Comunidad, respectivamente.

Como se evidencia, para los PMAD, desde el 1 de julio de 1993, a más tardar, el arancel mínimo será 5%, mientras para los PMED, será de 0% o 5%, a discreción de las autoridades nacionales.

En ambos grupos de países, y desde esa fecha hasta el 31 de diciembre de 1994, las tarifas máximas podrán ser de 30% o 35%. A partir del primero de julio de 1995 y hasta no antes del 31 de diciembre de 1996, deberá ser de 25% o 30% para ambos grupos de países. Desde a más tardar el primero de julio de 1997 y hasta el 31 de diciembre de ese año, los aranceles máximos permitidos serán de 20% o 25%. Finalmente, la tarifa máxima de todos los países de la Comunidad no podrá ser superior al 20% a partir del primero de julio de 1998.

En síntesis, el proceso de desgravación arancelaria finalizaría entre enero y junio de 1998, con una tarifa máxima de 20% para todos los países, y una mínima de 5% para los PMAD y de 0% o 5% para los PMED, con un desmonte de 5% para las tarifas máximas cada dos años, excepto para el período comprendido entre el penúltimo y el último desmonte, que será de sólo un año. El período de ejecución de los desmontes será de 6 meses (entre enero y junio) en 1993, 1995, 1997 y 1998.

Sin embargo, las tasas y desmontes se diferencian en función de la categoría de los bienes y del grado de "competencia" de estos. El Cuadro IV-12 resume las tarifas y desgravaciones.

Los productos gravados con las más altas tasas arancelarias son los considerados "que compiten", es decir, aquellos en los que la oferta de las empresas instaladas en la región o su capacidad instalada supera el 75% de la demanda, mientras los productos "que no compiten" son relativamente menos gravados.

CUADRO IV.11

RANGOS ARANCELARIOS Y CALENDARIO DE DESGRAVACION EN LOS PAISES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

Período de aplicación	Período permitido para implementar	Estructura de las tasas PMAD	PMED
1/1/93 al 31/12/94	1/1/93 al 30/6/93	5% a 30/35%	0-5% a 30/35%
1/1/95 al 31/12/96	1/1/95 al 30/6/95	5% a 25/30%	0-5% a 25/30%
1/1/97 al 31/12/97	1/1/97 al 30/6/97	5% a 20/25%	0-5% a 20/25%
1/1/98 en adelante	1/1/98 al 30/6/98	5% a 20%	0-5% a 20%

Fuente: CARICOM Secretariat: "The Common External Tariff of the Caribbean Common Market". CEDP 1993.

CUADRO IV.12

CALENDARIO DE DESGRAVACION POR CATEGORIA DE PRODUCTOS EN LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

CATEGORIA DEL PRODUCTO	QUE COMPITEN 1/93 a 12/94	1/95 a 12/96	1/97 a 12/97	Desde 1/98	QUE NO COMPITEN 1/93 a 12/96	1/97 a 12/97	Desde 1/98
INSUMOS							
-Primarios	20%	15%	10%	10%	5%	5%	5%
-Intermed.	25%	20%	15%	15%	5%	5%	5%
-Capital	20%	15%	10%	10%	5%	5%	5%
FINALES	30/35%	25/30%	20/25%	20%	25%	20/25%	20%

Fuente: CARICOM Secretariat: "The Common External Tariff of the Caribbean Common Market (revised 1992)". CEDP 1993.

En 1993 y 1994 los bienes primarios y de capital que compiten están siendo gravados por CARICOM con un 20%, mientras los que "no compiten" tienen un arancel de sólo 5%, y no se modificará. Sin embargo, el arancel aplicable a los que "compiten" será reducido hasta un 10% en 1998. En el caso de los bienes intermedios, el arancel actual, vigente para 1993 y 1994, es de 25% (contra 5% para estos mismos productos, que se consideren que "no compiten"), mientras en 1998 deberá ser de 15%.

Finalmente, para los bienes finales, las diferencias entre las tarifas para los bienes que "compiten" y los que "no compiten", durante el proceso de desgravación, se reducirá gradualmente hasta desaparecer en 1998. Actualmente (1993 y 1994), las diferencias son de 5% o 10% (30% y 35% aplicable a los que "compiten" y 25% aplicable a los que "no compiten"), y a partir de 1995 la diferencia será de 5% o 10%.

En síntesis, el nuevo arancel externo común discrimina en contra las importaciones que compiten con la producción regional que tiene una capacidad de suplir la mayor parte del mercado, y a favor de las importaciones que compiten con una producción regional que cubre menos del 75% de la demanda regional. A la vez, para fines de protección industrial, es más alto para la producción de bienes finales y menor para los insumos (primarios, intermedios o bienes de capital). Sin embargo, dentro de este último grupo protege relativamente más a la producción de insumos intermedios.

Sin embargo, el proceso de desgravación de CARICOM reducirá las diferencias entre los aranceles aplicables a ambos grupos. Para 1998 sólo mantendrá una diferencia de 10% para los insumos intermedios, y de 5% para los bienes primarios y de capital. En los bienes finales no habrá diferenciación y se aplicará un arancel único de 20%.

Items bajo tratamiento especial

El arancel externo común, sin embargo, contempla una serie de productos, a los cuales ofrece un tratamiento especial, que oscila entre la exoneración total y un arancel por encima del máximo establecido.

Exportaciones seleccionadas

Algunas categorías de productos que se exportan y que requieren ser protegidos contra importaciones similares, está gravadas con un 20%.

Estos productos son: asfalto natural, metanol, urea, plywood y algunos productos de metales no aleados.

Productos agrícolas

Atendiendo a la necesidad de proveer del nivel más alto de protección a los productos del sector agrícola en los países miembros, y reconociendo el uso de subsidios en otros países, se asignó un tasa arancelaria de 40% a los productos agrícolas primarios. Esta tasa será revisada, considerando los resultados de las negociaciones multilaterales del GATT, y muy particularmente los aspectos relacionados con el uso de subsidios a las exportaciones y al sector agrícola.

Los productos de la agricultura incluyen animales vivos, pescado, vegetales, frijoles rojos, frutas y nueces. Además, los insumos agrícolas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, e implementos y maquinarias agrícolas serán gravadas con una tasa de 0% (cero).

Productos relacionados con la seguridad

Se le aplica una tasa de 0% (cero) a aparatos para extinción de incendios, señales de alerta, chaquetas de seguridad, etc.

Productos sensibles al costo de la vida

En este rubro se consideran ciertos derivados de la carne y pescados, mantequilla, queso, trigo y otros productos alimenticios, gas doméstico (propano), medicamentos, ciertos productos de papel y materiales para la educación. Estos son gravados con tasas especiales que oscilan entre 0% y 20%.

Productos socio-económico/culturales

Ciertos derivados del petróleo (p.e. kerosene y combustibie para aviones), espejuelos, instrumentos e implementos médicos, quirúrgicos y dentales, uniones artificiales, instrumentos de ayuda auditiva y conexos e instrumentos musicales, por ejemplo, tienen tratamiento especial. La tarifa para estos productos oscila entre 0% y 20%.

Arroz

Debido a que el mercado regional es de vital importancia para la producción de arroz de los países miembros, y como el arroz es considerado como un producto agrícola, se acordó aplicar una tarifa de 30% desde el primero de enero hasta el 31 de diciembre de 1993, y, a partir del primero de enero de 1994 esa se reduce hasta un máximo de 25%. Dicha tarifa estaría sujeta a revisión posterior.

Azúcar

El azúcar cruda y los azúcares a los que le fue añadido sabor o color fueron considerados como bienes agrícolas, por lo que le fue asignado un arancel de 40%. Al azúcar para decoración se le aplica una tasa de 25%, mientras que a otros azúcares refinados un 40%. Estas tasas no son obligatorias para todos los países y Estados miembros, atendiendo a la implementación de acuerdos para un grupo de productos especificados en lista especial.

Cítricos

Este es otro rubro considerado de importancia para un grupo de países miembros. La tasa asignada para frutas y jugos cítricos es de 40%.

Materiales de empaque

Se aplica una tasa de 25% para bolsas plásticas, bolsas de papel no impresas, botellas de vidrio para refrescos, cervezas, vinos y bebidas alcohólicas, corchos y tapas de botellas. Se asignó una tasa de 5% a los otros tipos de materiales de empaque. Finalmente, los empaques de cualquier tipo son elegibles para exoneración total, según se explica más adelante.

Estímulo a la producción

En los casos en que ciertos items no se consideraron en la categoría "que compiten" (no satisfacen el 75% de la demanda regional), y que algún miembro haya expresado el deseo de estimular su producción, se estableció que ese Estado aplique la tasa para bienes "que compiten". A los demás miembros se les permite suspender la tasas para la categoría "que compiten", haciendo posible una aplicación de tasas menores a la establecida en el Arancel Común Externo, incluyendo la desgravación total. Estos productos (la lista "A") incluyen carne de vaca, de cerdo, chivo y pollo, pescados, leche, algunos vegetales, materiales de empaque y ciertos productos de cerámica.

Acuerdos especiales en relación a la OECO y Belice

Se acordó una suspensión de las tarifas comunes para los Estados de la OECO y Belice para un grupo de productos, por un período de dos años, en virtud del impacto en el costo de la vida, la ausencia de producción regional en algunos rubros y la no confiabilidad de la oferta. Estos incluyen (lista "B") los productos de pescado, vegetales, frutas, nueces y otros productos alimenticios, detergentes, cemento, cuadernos, calzados, productos deportivos, equipos de atletismo, tizas y lápices para escribir y dibujar, café y alimentos para animales. Además, a los productos de madera les fue extendido el período de suspensión del ACE hasta tres años.

Las tasas que se podrán aplicar serán menores a las especificadas en el ACE, pero nunca mayores.

Para productos farmacéuticos bajo los capítulos 30.03 y 30.04, los Estados de la OECO y Belice, excepto St. Kitts y Nevis, fueron favorecidos con una suspensión del ACE, y una aplicación de una tarifa de 10%, mientras St. Kitts y Nevis obtuvo una tasa de 0%. A Belice le fue concedido aplicar la tarifa vigente en su arancel nacional. Esto se revisará dos años después de su entrada en vigor.

Items sensibles para los ingresos públicos

Algunos items (lista "C"), considerados sensibles para los ingresos públicos de los países miembros fueron objeto de tratamiento especial. Específicamente, a las bebidas alcohólicas, los productos del tabaco, los productos derivados del petróleo, las gomas y tubos para vehículos, las piedras y metales preciosos, los vehículos de motor y sus partes, y los relojes, se les fijó como tarifa mínima lo incluido en el ACE, dejando en libertad a los Estados miembros aplicar sus aranceles nacionales, expresados en tasas ad-valorem, o tasas específicas; y que sean más altas que las mínimas acordadas en el ACE.

Exoneraciones

Se acordó aceptar la posibilidad de que un gobierno, dentro de un paquete de incentivos, pueda otorgar exoneraciones de impuestos arancelarios a un grupo de bienes, principalmente insumos,

provenientes de fuera de la región, y que serían usados para ciertos propósitos específicos aprobados, o por ciertos individuos u organizaciones. Los rubros elegibles para exoneración son las importaciones dirigidas a: la industria, la agricultura, la pesca, la foresta o la minería, para propósitos relacionados con el turismo, para el transporte marítimo y para propósitos aprobados relacionados con las naves aéreas. Asimismo, pueden otorgarse exoneraciones para fines de salud, para el gobierno o fines gubernamentales, para las fuerzas armadas, para las misiones diplomáticas y para organismos y personal internacional.

Para estos fines se estableció un reglamento que consigna la posibilidad de otorgar exoneración totales o parciales. A la vez se consignó una lista de bienes no elegibles para exoneración de impuestos arancelarios, basada en los criterios de capacidad de oferta, ya mencionados, tanto para insumos, como para productos finales. Se aceptó una posible calificación de algún bien consignado en la lista de "no elegible" para ser sujeto de exoneración en los casos en que la importación sea para uso en una nueva inversión, o en una sustancial expansión, o cuando el item importado haya sido donado por un país, u organismo internacional, en el contexto de una asistencia internacional para el desarrollo del Estado miembro, y cuando el acuerdo entre el país y la institución donante requiera una fuente de apoyo extrarregional sobre la base de concesiones arancelarias.

Otra posibilidad se refiere a la concesión de exoneración parcial o total (incluyendo los alimentos) para fines de rehabilitación, o apoyo, debido a la ocurrencia de desastres naturales.

Una última alternativa es la posibilidad de que la oferta comunitaria de algún item consignado como "no elegible" devenga insuficiente para suplir la demanda, forzando a la importación desde fuera de la región. En ese caso, el item será gravado con el arancel prescrito en el ACE.

LOS IMPUESTOS AL VALOR AGREGADO (IVA) Y AL CONSUMO

Estos impuestos son comunes en la región y no discriminan entre la producción local y las importaciones. Sus tasas son las siguientes:

Jamaica	10%
Trinidad y Tobago	20-85%
Barbados	10-28%
Guyana	10-30%
St. Kitts y Nevis	15%
St. Vicente	5-55%
Granadinas	5-55%
Santa Lucía	5-65%
Antigua	15-50%
Dominica	20%
Grenada	15-30%

En el Capítulo I habíamos visto como los aranceles en CARICOM representaban una proporción muy baja de sus ingresos fiscales. La razón tras esto es que tasas altas tan sólo se aplican para fines de protección de la producción local, estando todas las otras importaciones sujetas a tasas muy bajas. Sin embargo, son los altos impuestos al consumo los que recaudan mucho, pues se aplican a la gran mayoría de las importaciones, pero en bases no discriminatorias con relación a la producción nacional. También existe, como en San Vicente y las Grenadinas, un impuesto de timbre ("stamp tax") de un 7.5% aplicable a todas las importaciones. En St. Kitts este impuesto asciende a un 2%.

En Grenada el impuesto al valor agregado discrimina según el origen e las importaciones, pues si son de CARICOM están gravadas con un 15% y las extra-regionales con un 30%, pero esto sólo es aplicable a productos que se importan y también se producen en el país.

En la mayoría de los países existen altos impuestos de consumo para productos que tradicionalmente reciben ese tratamiento: bebidas alcohólicas, cigarrillos, gasolina, etc.

En Jamaica los diversos impuestos indirectos al consumo fueron unificados en una tasa única de 10%.

En St. Kitts & Nevis existe un impuesto único al consumo de 15%. Por su parte, en Trinidad & Tobago, cerca de 200 items están gravados con impuestos a las ventas en un rango de 20% a 85% sobre el precio al por mayor (valor C&F, más cargos aduanales, más un margen). Además, un impuesto adicional es aplicado sobre algunos productos locales, o importados, que incluyen bebidas alcohólicas y productos del tabaco.

De la misma forma, en San Vicente y Las Grenadinas, algunos bienes están gravados con un impuesto al consumo en un rango de 5% a 55% del valor C&F, además de aplicarse un impuesto de sellos de un 7.5% sobre las importaciones.

En Santa Lucía, por su parte, existe un impuesto al consumo en un rango de 5% a 65%, aplicado a las bebidas alcohólicas, artículos de baño, productos de tabaco, joyas, grabadoras, gasolina y diesel, cemento, vehículos de motor, radios, televisores, muebles y otros artículos.

El gobierno de Barbados grava la mayor parte de las importaciones con un impúesto al consumo de entre 10% y 28%, y aplica dos diferentes formas de valoración.

En Antigua y Barbuda existe un impuesto ad-valorem en un rango de 15%-50% para ciertos productos locales o importados, de uso o consumo. Se exceptúan los materiales de construcción, artículos para la defensa y otros menores.

En Dominica se aplica un impuesto al consumo de 20% a las mercancías con impuestos aduanales ad-valorem, mientras que otras mercancías gravadas con impuestos específicos están sujetas a otros impuestos al consumo. Además, se aplica un sobretasa de 15% como impuesto al consumo a algunos productos específicos.

En todos los casos citados hasta ahora, el impuesto es el mismo para un producto, sea éste producido localmente o importado.

En Grenada existen dos tasas de impuestos al valor agregado: una de 15% aplicable a las mercancías provenientes de países de CARICOM y que se producen en el país y una tasa de 30% a las importaciones provenientes de países no miembros de CARICOM.

Finalmente, en Guyana se aplican impuestos no discriminatorios al consumo en un rango de 0%-100%, pero la mayoría de los bienes están sujetos a una tasa de entre 10% y 30%.

Otros impuestos indirectos para items específicos

En San Vicente y Las Grenadinas, Santa Lucía, Barbados, Antigua y Barbuda, Dominica, Belice y Las Bahamas se aplican impuestos especiales, sobre la base de la cantidad o el peso, a algunos productos alimenticios.

En Trinidad & Tobago se grava adicionalmente con impuestos específicos algunos productos sobre la base del peso. Estos productos son la sal, los vegetales, las bebidas alcohólicas, los productos del tabaco, el cemento, los lubricantes para motores y el kerosene.

También en Jamaica subsisten algunos impuestos de sellos y especiales al consumo de productos específicos.

Finalmente, en Grenada son gravados con impuestos al consumo adicional algunos bienes específicos considerados como "reservados", y para los que se requiere licencia de importación.

Sobretasas aduaneras

En Saint Kitts & Nevis, las autoridades cobran una sobretasa de 2% en forma de impuestos de sellos a todas las importaciones.

De la misma forma, en Santa Lucía se grava con un 2% sobre el valor C&F a las importaciones de mercancías. En Antigua & Barbuda, el cargo es de 2.5%.

En Dominica se aplica una tasa de un 1% sobre el valor C&F, por concepto de impuestos por servicios de aduanas.

Por su parte, en Belice se aplica un impuesto de sellos de 12% a la mayor parte de las importaciones. Para los cítricos, este impuesto es de 25%.

En Trinidad & Tobago se aplica un impuesto de sellos a la importación de bienes de capital de 10%, y de 20% para otras importaciones (exceptuando las provenientes de otros miembros de CARICOM), y para una lista que incluye alimentos, drogas, libros escolares, periódicos y revistas, entre otros.

Finalmente, en Las Bahamas se gravan todas las importaciones con un impuesto de sellos de 4%. Además, ocasionalmente se aplican impuestos adicionales a las importaciones, particularmente de alimentos frescos y algunos bienes manufacturados localmente.

Exoneraciones

Siguiendo los lineamientos de los acuerdos en relación al CARICOM, algunos países mantienen desgravaciones totales sobre la importación de ciertos productos. En Santa Lucía estas exoneraciones se aplican para la importación de animales vivos, leche, carne, pescado, huevos, fertilizantes, la mayoría de los bienes agrícolas y maquinarias industriales, y otros bienes bajo legislaciones de incentivos especiales.

En Barbados estas exoneraciones abarcan fundamentalmente los productos, equipos e implementos usados en la agricultura y la pesca. En Antigua & Barbuda están exoneradas de impuestos las importaciones de alimentos básicos, y muchas exoneraciones de maquinaria, equipo y materia prima son otorgadas caso por caso.

En Belice se ofrecen exoneraciones a las importaciones del sector público, para ciertas entidades sin fines de lucro, importaciones de emergencia o ayuda humanitaria, materias primas y equipo pesado para la industria, ciertos alimentos básicos, y bienes a re-exportarse.

Finalmente, en Guyana existe un complicado y poco transparente sistema de incentivos y exoneraciones otorgados sobre bases individuales. Más adelante se abunda sobre esto.

Sin embargo, la mayor parte de las exoneraciones son otorgadas sobre la base de los regímenes de incentivos sectoriales.

GASTO SOCIAL

Los países de CARICOM se caracterizan por la alta proporción de su presupuesto que se utiliza en gastos sociales, tales como educación, salud, seguridad social, vivienda y servicios a la comunidad. En 1990 esa proporción fue de un 53% en Barbados, un 40% en Trinidad y Tobago y un 42% en los países de la OECO. En Jamaica es algo menor, un 34% y tan sólo en Guyana no excede de un 20%.

EL REPORTE DE LA WEST INDIES COMMISSION Y LA ASOCIACION DE ESTADOS DEL CARIBE

Entre las agendas que hoy se discuten en el Caribe y Centroamérica, está una reciente propuesta de los países de CARICOM para la creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC).

Esa agenda fue elaborada por la Comisión de las Indias Occidentales, creada bajo el mandato de la declaración de Grand Anse, Grenada, de julio de 1989, en la Décima Reunión de Jefes de Gobierno de CARICOM. El mandato de los Jefes de Gobierno fue la creación de una Comisión Independiente que debería formular una propuesta de avance de los objetivos del Tratado de Chaguaramas, mediante el cual se estableció la Comunidad y el Mercado Común del Caribe, tanto en lo relativo a la profundización, como a la ampliación de CARICOM, y cuya labor debería finalizar en el mes de julio de 1992.

El resultado del trabajo de la Comisión fue un documento de unas 600 páginas titulado "Tiempo para Acción". Contiene una evaluación de la experiencia del CARICOM desde su fundación. Posteriormente analiza los desafíos de los países del CARICOM en las áreas económica, social, cultural y política, finalizando con lo que en el texto se ha llamado el "CARICOM y el Caribe Ampliado". En cada uno de los temas se hacen recomendaciones concretas. Por último el documento analiza lo que sería la "profundización" del CARICOM.

En vista de lo extenso del documento, limitaremos nuestro análisis a dos partes: la visión del modelo económico explicitado en la propuesta, donde se definen los nuevos énfasis y los desafíos en el área económica, y, en segundo lugar, el concepto del Caribe ampliado y la creación de la Asociación de Estados del Caribe.

Los elementos del modelo económico

En lo referente a los nuevos énfasis del área económica, el documento parte de analizar los cambios mundiales, destacando la globalización de la economía mundial y concluyendo que en CARICOM existe una oportunidad de un crecimiento autosostenido basado en una fuerte orientación hacia las exportaciones de bienes y servicios.

El informe señala que el énfasis en un crecimiento orientado por las exportaciones refleja el hecho de que solamente exportando productos finales, o materias primas, se podrá satisfacer una gama muy amplia de necesidades. "Exportar no es un fin en sí mismo; es un medio para enriquecer el estilo de vida de todos los pueblos del Caribe" explica.

El informe propone un Estado menos envuelto en las actividades productivas, pero concentrado en catalizar, facilitar, apoyar y regular las actividades productivas privadas. Propone la remoción del sesgo anti-exportador, así como inducir un fuerte énfasis en el desarrollo de los recursos humanos, que permita una mejoría en la capacidad técnica y empresarial.

Propone un sector financiero no neutral que sea estimulado a dar más financiamiento a las actividades de exportación.

A pesar de que el documento es bastante detallado, no queda clara la lógica de cómo se va garantizar el "trickling down", es decir, cómo los beneficios de la estrategia llegarían a las masas. En ese sentido, habla en algunas partes del papel de la pequeña empresa y del autoempleo, de remover todas las barreras a la entrada para nuevos empresarios, y estimular a los profesionales para que se conviertan en empresarios, como forma de garantizar que llegue el crecimiento a la población.

En la estrategia propuesta el "desarrollo humano" no se plantea como un requerimiento básico para promover el desarrollo, pues es considerado como algo que debe acompañar el proceso de crecimiento para enfrentar los posibles efectos negativos.

Por otro lado, el documento hace más énfasis en el nivel de exportaciones que en definir que exportar. Históricamente, el crecimiento de las economías del Caribe ha estado basado, precisamente, en exportaciones.

Con relación a lo anterior, se asume que a través de la liberalización de los mercados, las empresas individuales podrán automáticamente identificar nichos de mercados y desarrollar exportaciones, pero no queda establecido el mecanismo mediante el cual esto va ocurrir.

Cuando entra a los análisis sectoriales, la propuesta concluye con un conjunto de recomendaciones muy vagas y en algunos casos hace recomendaciones que corresponden a marcos lógicos diferentes. En otros aparece un discurso adecuado a las exigencias del libre mercado y a la neutralidad de la política económica, mientras que por otro lado establece lineamientos de políticas no neutrales. Asimismo, en la agricultura se pone más énfasis en mantener la situación actual, mientras que en turismo y medio ambiente las recomendaciones son vagas y generales.

El documento reconoce los problemas del CARICOM, pero no se propone nada explícitamente para que los mismos no vuelvan a ocurrir. Esto plantea la cuestión de si el movimiento de integración debería ser construido sobre las bases del CARICOM.

El reporte establece una agenda hacia un mercado y una economía única para 1994, lo cual supondrá libre movimiento de bienes y servicios, la fijación definitiva de un arancel común externo, que refleje las condiciones de comercio y producción de la región, políticas comunes de comercio, libre movimiento de capital y libre movimiento de trabajo, entre otros. Además, trata ampliamente las condiciones para establecer un moneda común en la región.

Finalmente, recomienda elevar el nivel de inversión a un 25-30% del producto interno bruto, para lo cual propone una política para estimular el ahorro, consistente en atraer la inversión extranjera, reducir las transferencias de los gobiernos hacia el exterior, reducir la fuga de capitales y estimular el uso del ahorro de la diáspora.

La Asociación de Estados Caribeños

Aunque es difícil predecir el escenario final de la política internacional y de la integración del Caribe, hay señales de que la región podría moverse alrededor de la propuesta de la Asociación de Estados del Caribe, realizada por la Comisión de las Indias Occidentales y aprobada por los Jefes de Estados del CARICOM en la reunión de octubre de 1992, efectuada en Puerto España.

Esta tendencia se ve fortalecida por la Cumbre de Jefes de Estados del CARICOM y del Grupo de los 3 (Venezuela, Colombia y México) celebrada en Puerto España durante octubre de 1993. Es evidente también que el G-3 está asumiendo un liderazgo en la Cuenca del Caribe que empuja hacia la creación de un espacio regional. En efecto, se espera que en 1994 se den las bases para crear una zona de libre comercio entre los tres países, y que, al mismo tiempo, impulse y cree vías de acercamiento con Centroamérica y el Caribe.

El G-3 fue creado en 1989 con el propósito de contribuir a la pacificación política de Centroamérica. Sus principales intereses en el Caribe son geopolíticos, preocupado por la estabilidad política de la región. En el campo económico, su principal instrumento lo ha sido el financiamiento del petróleo a través del Acuerdo de San José. Venezuela se interesa más por el Caribe oriental, y México por el occidental, mientras que el interés colombiano tiende a ser más económico.

Actualmente está en vigencia un tratado de libre comercio, no recíproco, por cinco años, entre Venezuela y los países del CARICOM firmado en octubre de 1992, el cual permite la entrada a Venezuela de productos caribeños sin arancel. Es probable que los dos otros miembros del G-3 se adhieran a dicho acuerdo.

Entre los proyectos de acción inmediata se consideran la interconexión eléctrica desde Venezuela hasta México, con la posible instalación de plantas geotérmicas en Centroamérica, descentralización administrativa y fortalecimiento municipal, fortalecimiento del tráfico aéreo e integración del transporte marítimo, apoyo a las elecciones de 1994 en Panamá y proyectos relacionados con la ecología y la salud.

Es evidente que independientemente de la agenda que tenga el G-3 con la región y en la medida en que este grupo de países adopten el proyecto de la AEC, Centroamérica se verá estimulada a apoyar e involucrarse en la definición y ejecución del proyecto, para que se conforme un espacio regional que abarcaría a toda la Cuenca del Caribe.

¿Qué podría ser la Asociación de Estados del Caribe (AEC)?

A la fecha (febrero de 1994) está en proceso de definirse lo que sería la Asociación de Estados del Caribe. La propuesta, que surgió de la Comisión de las Indias Occidentales, fue ampliada en un segundo documento, elaborado en octubre de 1993.

Esta propuesta refleja la presión que sienten los países pequeños que compulsivamente se ven obligados a buscar bloques y hacer crecer los espacios para no ser aplastados por la avalancha de los cambios de la economía mundial.

"Tiempo para Acción" reconoció este hecho cuando dijo: " ... Hay una compulsión política y económica para una cohesión regional, incluyendo propuestas de membresías en CARICOM de, por ejemplo, República Dominicana y Venezuela, así como un ambiente externo que en forma creciente demanda tratar con unidades mayores que el CARICOM". Así que, -se pregunta la Comisión- "¿cómo podemos ampliar el espacio del CARICOM?"

A esto la propia Comisión se responde: "Creemos que sería un error ver el proceso de ampliación en términos de aumentar la membresía de CARICOM. (...) En el lado económico, tenemos que ampliar el mercado de CARICOM, pero sin ser aplastado por los nuevos miembros y terminar perdidos dentro de nuestra propia, pero agrandada comunidad".

¿Cómo debe ser la ampliación? "Nuestra posición" -dice la Comisión- "es que CARICOM debe permanecer como el corazón de nuestras relaciones en la región. Debemos conscientemente crear un espacio más allá de la membresía del CARICOM, para desarrollar relaciones con los demás de la región, incluyendo Venezuela y Centro América ..."

"La propuesta se dirige hacia la creación de una nueva institución, que sería la Asociación de Estados del Caribe, anclada y promovida por CARICOM."

"La idea sería producir círculos de asociación, con diferentes niveles de integración, que empezarían con las Indias Occidentales, un siguiente círculo lo serían las islas no anglófonas del Caribe y un tercer círculo los países de la Cuenca".

En ese sentido la Comisión indica que: "Si nosotros no creamos ese nuevo espacio, CARICOM será el único vehículo para la asociación de otros países caribeños con nosotros" y que "... CARICOM no es por sí misma, la vía más apropiada para esas relaciones". En síntesis, sugiere no aceptar las solicitudes de membresía pendientes de Haití, República Dominicana y Venezuela.

La vinculación entre CARICOM y esos países podría tomar diferentes formas, desde tratados de libre comercio, hasta una amplia gama de cooperación funcional, en áreas tales como: turismo, salud, educación y otros.

En un segundo reporte de fecha 11 de noviembre de 1993, el CARICOM formula una propuesta más concreta, definiendo cuatro etapas:

La primera debería concentrarse en discutir la decisión de establecer la AEC, para lo cual levanta dos argumentos: En primer lugar, destaca el hecho de la Cuenca del Caribe tiene particularidades en cuestiones de desarrollo y negociaciones internacionales que la diferencian de América del Sur, y, en segundo lugar, plantea que CARICOM "... debe seguir siendo el núcleo del proceso de integración en el Caribe y debe establecer vínculos más estrechos con el resto del Caribe".

La segunda etapa tomó la forma de la notificación de Notas Verbales circuladas a los Estados miembros potenciales.

La tercera etapa, incluye un proceso de consulta sobre el concepto de la AEC y su desarrollo. Los objetivos hasta ahora vislumbrados para la AEC son tres:

a) La liberalización del comercio dentro de la AEC y la promoción del comercio.

b) La coordinación, en lo posible, de políticas en materia de relaciones económicas exteriores con respeto a las cuestiones relacionadas con el ALCAN, con las relaciones económicas con terceros países y grupos de países, basadas en una capacidad de negociación reforzada.

c) La cooperación funcional en áreas tales como energía, el fondo del mar, medio ambiente, la educación superior, la cultura, el control y la reducción de consumo de estupefacientes, capacitación linguística, desarrollo agrícola e industrial, transporte y comunicaciones, entre otras.

En un documento más reciente de consulta con los miembros potenciales de la Asociación ya se especifican las posibles áreas de trabajos en donde habría que establecer un consenso para la acción, entre las que están:

1. **Comercio**
   * Firma de acuerdos preferenciales en asuntos del comercio de bienes y servicios, incluyendo el turismo.
   * Programas de promoción comercial y de exportación.
   * Sistemas de información comercial.
   * Mejoras y desarrollo de infraestructura en telecomunicaciones y transporte, incluso en facilidades de satélites para la Cuenca.
   * Mecanismos de consulta y coordinación para evaluar y enfrentar conjuntamente los impactos regionales de ALCAN y el futuro de las relaciones de la Cuenca del Caribe con el Mercado Unico Europeo, resultando así en el desarrollo de estrategias comunes y conjuntas.
2. **Inversiones**
   * Aumento de las inversiones intra-AEC.
   * Firma de acuerdos de doble tributación y protección de inversiones.
   * Acuerdos facilitadores de la inversión por medio de los bancos centrales.
   * Iniciativas para la producción complementaria y los "joint ventures".
   * Sistema de información sobre inversiones.
   * Vinculación de los mercados de capital y las bolsas de valores.
3. **Producción**
   * Priorizar áreas de industria, agricultura y servicios.
   * Asistencia técnica en industria y agricultura.
   * Arreglos de co-producción y producción complementaria.

* Actividades conjuntas en ciencia y tecnología, con sistemas de información y acceso a nuevos desarrollos.
* Facilitar la participación en subastas y contratos gubernamentales.

4. **Mar Caribe como "Patrimonio Regional Compartido"**
5. **Educación y Desarrollo Socio-Cultural**

La última etapa sería el establecimiento de la AEC que incluiría un activo programa de trabajo y de consultas que debería finalizar en julio de 1994, con la proclamación de la Asociación.

¿A quiénes incluiría la Asociación de Estados del Caribe (AEC)?

Según sus promotores, la Asociación posiblemente incluirá tres tipos de miembros, (1) La membresía de pleno derecho, es decir los Estados independientes que forman parte de la Cuenca del Caribe; (2) La membresía asociada, v.g. los territorios no independientes;[2] y (3) El status de Observador.

La membresía en la AEC se plantea un número potencial de 37 países, entre independientes y territorios dependientes, con una población de 201 millones, un producto interno bruto de US$506 mil millones (1991), con US$79 mil millones de exportaciones y US$100 mil millones de importaciones. (Ver Cuadro IV-13).

La distribución por grupo de países refleja que el "Grupo de los Tres" (Venezuela, México y Colombia) concentraría el 68% de la población, el 78% del PIB, el 62% de las exportaciones y el 52% de las importaciones. Aunque la AEC es un concepto cuya autoría intelectual es de los países de CARICOM, es de suponer que el peso específico del G-3 sería tal que pronto dominaría al grupo. México, específicamente, compite con los dominicanos y centroamericanos en textiles.

Es de notar que los países del Caribe con apenas un 20% más de la población que Centroamérica, registran un PIB total casi tres veces mayor que el de Centroamérica, un PIB per cápita que es casi 2.5 veces mayor, un nivel de exportaciones 5.4 veces mayor y un nivel de importaciones 5.3 veces mayor.

Estas cifras están muy sesgadas por el peso específico de Puerto Rico, pero, aún eliminando Puerto Rico, el Caribe y CARICOM lucen en mejor posición relativa que Centroamérica. (Ver cuadro IV-14).

Así por ejemplo, CARICOM con menos de 20% de la población de Centroamérica produce más de la mitad (56%) y exporta e importa bienes que representan el 67% y el 85% de los niveles de Centroamérica. Los Cuadros IV-15 y IV-16 analizan el potencial de la AEC en términos de población, PIB, exportaciones, etc.

Es de notar que la baja presencia relativa de las exportaciones en el Caribe refleja el hecho de que allí son más importantes las exportaciones de servicios, que de bienes.

Otros Aspectos

El nivel máximo será un organismo a nivel ministerial, con provisiones para reuniones ad-hoc de Jefes de Gobierno según sea necesario. Además se deberán crear comités especializados en áreas tales como: comercio, inversión y desarrollo de producción; el Mar del Caribe y asuntos generales del medio ambiente; cooperación funcional incluyendo la educación y desarrollo social y cultural y relaciones internacionales.

CARICOM propone que el Secretariado debe basarse en un mecanismo coordinado conjuntamente entre el Secretariado de CARICOM y un organismo como el Secretariado del SELA.

---

[2] *Esto luce muy difícil. Si se trata de una Asociación de Estados del Caribe, no podrían ser miembros provincias ultramarinas de Francia, como Guadalupe y Martinica, ni las Islas Vírgenes Norteamericanas, ni las Británicas. El papel de Puerto Rico también luce dudoso.*

CUADRO IV.13

POTENCIAL DE LA ASOCIACION DE ESTADOS DEL CARIBE, 1991

	Población (Miles)	PIB Total (Millones US$)	PIB Percap. (En US$ Corrien)	Exportación Bienes (Millones US$)	Importación Bienes (Millones US$)
CARICOM	5,654.9	15,704.3	2,777.1	3,185.6	6,575.3
No CARICOM	25,122.4	24,012.5	955.8	2,248.4	5,394.7
Territorios dependientes del Caribe:					
Holandeses	260.2	2,160.0	8,301.0	328.4	1,465.6
Franceses	846.9	4,413.1	5,211.1	477.7	5,518.4
Estados Unidos	3,395.8	33,809.0	9,956.1	19,440.0	21,765.0
Británicas	0.051	1,097.2	21,578.0	53.7	511.9
TOTAL CARIBE	35,280.2	81,196.1	2,301.5	25,733.8	41,230.9
CENTROAMERICA	29,959.9	28,111.6	938.3	4,762.9	7,731.0
GRUPO TRES	136,837.0	399,090.0	2,916.5	49,585.0	52,820.0
Total	201,816.9	506,237.7	2,508.4	79,753.3	100,316.3

Fuente: Elaborado por el Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA) con información del Banco de Desarrollo del Caribe, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Puerto España), Banco Interamericano de Desarrollo y C/LAA Edition.

CUADRO IV.14

COMPARACION DEL CARIBE Y CENTROAMERICA

	Población	PIB Total	Exportación Bienes	Importación Bienes
Caribe/CA	1.17	2.89	5.40	5.33
Caribe/CA (Sin Puerto Rico)	1.06	1.68	1.32	2.51
CARICOM/CA	0.19	0.56	0.67	0.85

Fuente: Cuadro 1

CUADRO IV.15

POTENCIAL DE LA ASOCIACION DE ESTADOS DEL CARIBE
1991

	Población %	PIB Total %	Exportación Bienes %	Importación Bienes %
CARICOM(1)	2.8	3.1	4.0	6.6
No CARICOM	12.4	4.7	2.8	5.4
TER.DEPEN.CARIBE:				
Holandeses:	0.1	0.4	0.4	0.0
Franceses:	0.4	0.9	0.6	5.5
Estados Unidos:	1.7	6.7	24.4	21.7
Británicas:	0.0	0.2	0.1	0.5
TOTAL CARIBE	17.5	16.0	32.3	41.1
CENTROAMERICA	14.8	5.6	6.0	7.7
GRUPO TRES	67.8	78.8	62.2	52.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

1 Estimación hecha en CIECA.
2 No incluye la importación de petróleo para la refinería.
Fuente: Elaborado por el Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA) con información del Banco de Desarrollo del Caribe, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Puerto España), Banco Interamericano del Desarrollo y C/LAA Edition.

CUADRO IV.16

POTENCIAL DE LA ASOCIACION DE ESTADOS DEL CARIBE, 1991

	Población (Miles)	PIB Total (Millones US$)	PIB percap (En US$ Corriente)	Exportación (Millones US$)	Importación (Millones US$)
CARICOM (1)					
1 Antigua/Barbuda	64.0	421.9	4,985.0	18.3	254.6
2 Bahamas	259.0	2,810.0	11,055.0	248.2	690.0
3 Barbados	258.1	1,696.3	6,572.0	150.6	699.0
4 Belice	189.4	395.6	2,089.0	134.0	235.0
5 Dominica	71.2	177.3	2,491.0	54.0	114.1
6 Grenada	90.6	210.1	2,319.0	22.0	119.7
7 Guyana	754.7	342.3	454.0	238.6	252.2
8 Jamaica	2,425.5	3,496.8	1,442.0	114.5	1,799.5
9 St. Kitts/Nevis	43.0	170.9	3,974.0	32.1	108.6
10 St. Lucía	154.4	421.4	2,730.0	109.8	297.0
11 St. Vincent	107.6	283.0	2,630.0	78.5	138.6
12 Trinidad/Tobago	1,237.4	5,278.7	4,266.0	1,985.0	1,667.0
Sub-total	5,654.9	15,704.3		3,185.6	6,575.3
No CARICOM					
13 Cuba (2)	10,732.4	13,415.5	1,250.0	1,000.0	2,646.0
14 Rep.Dominicana	7,321.0	7,197.0	983.1	658.0	1,979.0
15 Haití	6,647.0	2,100.0	319.0	103.0	374.0
16 Surinam	422.0	1,300.0	3,529.0	397.4	395.7
Sub-total	25,122.4	24,012.5		2,246.4	5,394.7
Territorios dependientes del Caribe					
Holandeses:					
17 A. Holandesa.(3)	191.3	1,210.0	6,464.0	166.8	951.6
18 Aruba	68.9	950.0	13,950.0	141.5	513.8
Sub-total	260.2	2,160.0		328.4	1,465.6
Franceses:					
19 Guyana Francesa	114.7	260.0	2,267.2	69.0	1,964.0
20 Guadalupe	387.0	2,653.1	6,855.7	162.0	1,605.0
21 Martinica	345.2	1,500.0	4,345.3	246.7	1,949.4
Sub-total	846.9	4,413.1		477.7	5,518.4
Estados Unidos:					
22 Puerto Rico	3,294.0	32,469.0	9,857.0	19,440.0	21,765.0
23 Islas Vírgenes	101.8	1,340.0	13.2		
Sub-total	3,395.8	33,809.0		19,440.0	21,765.0
Británicas:					
24 Anguilla	0.009	57.6	6,776.0	41.1	50.4
25 Islas Vírgenes	0.009	165.1	9,946.0	3.4	130.9
26 Islas Caimán	0.009	733.6	27,900.0	3.0	265.4
27 Monserrat	0.011	70.5	6,133.0	1.5	27.0
28 Turcas y Caicos	0.012	70.4	5,700.0	4.7	38.2
Sub-total	0.051	1,097.2		53.7	511.9
TOTAL CARIBE	**35,280.2**	**81,196.1**		**25,733.8**	**41,230.9**
Centroamérica					
29 Guatemala	9,744.7	9,390.0	963.0	1,230.0	1,673.0
30 Honduras	5,296.0	3,900.0	754.0	808.0	864.0
31 Nicaragua	3,999.0	1,571.6	393.0	268.0	688.0
32 El Salvador	5,376.0	5,680.0	1,056.5	588.0	1,294.0
33 Costa Rica	3,065.9	5,570.0	1,805.0	1,491.0	1,698.0
34 Panamá	2,476.3	2,000.0	828.0	377.9	1,514.0
Sub-total	29,959.9	28,111.6		4,762.9	7,731.0
Grupo de los Tres					
35 Venezuela	20,227.0	71,100.0	3,519.0	14,892.0	10,101.0
36 Colombia	33,813.0	47,990.0	1,428.0	7,572.0	4,535.0
37 México	82,997.0	280,000.0	3,386.0	27,121.0	38,184.0
Sub-total	136,837.0	399,090.0		49,585.0	52,620.0
TOTAL	**201,816.9**	**508,237.7**		**79,753.3**	**100,316.3**

1 Monserrat se contabiliza en los territorios dependientes.
2 Estimación hecha en CIECA.
3 No incluye la importación de petróleo para la refinería
Fuente: Elaborado por el Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA) con información del Banco de Desarrollo del Caribe, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Puerto España), Banco Interamericano del Desarrollo y C/LAA Edition.

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON VENEZUELA

Los países de CARICOM firmaron un acuerdo de libre comercio con Venezuela en octubre de 1992, por medio del cual, durante los primeros cinco años, éste será un acuerdo de una sola vía a favor de CARICOM, pues "se tomaron en consideración los diferentes niveles de desarrollo económico" entre las partes.

Venezuela acordó otorgar de inmediato libre mercado a una lista de productos, que incluye 157 partidas arancelarias. Para una segunda lista de 162 productos arancelarios, la reducción será escalonada, comenzando en enero de 1993 y terminando en enero de 1996. Una tercera lista de 88 productos pagará impuestos en Venezuela, pero en base a la tasa de la nación más favorecida (NMF). Los países de CARICOM, por su lado, aplicarán la tasa de la NMF a todos los productos venezolanos.

Las reglas de origen son diferentes a las vigentes en CARICOM. Incluyen, para productos industriales, un proceso de transformación que modifique el rubro del arancel en que se clasifica cualquier insumo, así como un valor agregado mínimo de un 50 o 60%, según el caso.

Otras cláusulas cubren asuntos tales como normas técnicas, excepciones generales, tratamiento a la inversión regional, acuerdos de doble tributación, financiamiento y promoción del comercio, el comercio de servicios, transportación, cláusula de salvaguardia, prácticas de "dumping", solución de disputas y la adhesión de otros países de la ALADI al acuerdo.

LA ACTITUD DE CARICOM HACIA EL ALCAN

CARICOM es el único esquema de integración que firmó un acuerdo regional tipo "framework" con los Estados Unidos para así poder negociar colectivamente sus asuntos comerciales con el país del norte.

Esto debería colocarlo en una posición de ventaja frente a Centroamérica, MERCOSUR y el Grupo Andino, en lo que a negociar su participación en el ALCAN se refiere.

Sin embargo, los países de CARICOM están divididos frente al ALCAN. Mientras Jamaica luce interesarse mucho en participar en el esquema y, con menos entusiasmo Trinidad y Tobago, el resto de la región tiene muchas dudas al respecto. Se tiene entendido que el sector privado de Jamaica y Trinidad y Tobago presiona a sus respectivos gobiernos para la participación en el ALCAN.

No es inconcebible pues, que Jamaica solicite su participación en el ALCAN de forma independiente de CARICOM.

Por otro lado, ese país está en mejores condiciones para cumplir con los prerequisitos para participar en dicho esquema, es decir, tener políticas macroeconómicas adecuadas, políticas basadas en el mercado, reducción en la dependencia en los impuestos a las importaciones, democracia funcional y fuertes vinculaciones de comercio.

LA ACTITUD DE LA CEE Y DE LOS ESTADOS UNIDOS HACIA CARICOM

Los países de CARICOM fueron todos colonias inglesas que obtuvieron sus independencias después de la Segunda Guerra Mundial, pero que están ubicados en el "mare nostrum" norteamericano. Con la reducción en la importancia geopolítica de Inglaterra a nivel mundial, y el paralelo fortalecimiento de la norteamericana, los países de CARICOM tratan de mantener un peligroso equilibrio entre sus viejos lazos con Europa y sus nuevas vinculaciones con Norteamérica.

El Acuerdo de Lomé al cual se incorporaron en 1990 los dos países que comparten la Isla Española, provee preferencias comerciales no recíprocas, así como ayuda financiera con la CEE. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe, por su lado, representa preferencias comerciales no recíprocas con los Estados Unidos.

Como el Acuerdo de Lomé contiene una cláusula tipo "nación más favorecida", en el sentido de que si los países beneficiados del Acuerdo de Lomé otorgan libre comercio a un país industrializado, se verían obligados a también otorgarlo a los países de la CEE, los países de CARICOM, junto con la República Dominicana y Haití se preocupan por el hecho de que si para entrar en el ALCAN tienen que otorgar reciprocidad comercial a los Estados Unidos, tendrían que hacer lo mismo con la CEE.

Todavía los Estados Unidos y la CEE no han decidido cómo enfrentar esta situación. El otorgamiento de paridad en lo textil por parte de los Estados Unidos, sin reciprocidad comercial, tema sobre el cual luego se expondrá, resolvería, temporalmente, el dilema de la región de tener que "escoger entre amigos".

Por otro lado, tanto los Estados Unidos como la CEE son muy críticos de CARICOM por su incapacidad de tomar decisiones que aceleren su proceso de integración, y de tomar medidas que estimulen la inversión extranjera, así como su lentitud en la adopción de un arancel común externo menos proteccionista. Sobre todo, critican el mecanismo de decisión dentro de CARICOM que impide el voto por mayoría, así como la inexistencia de mecanismos que obliguen a los gobiernos a poner en ejecución las pocas decisiones que, por fin, se adoptan. También critican la debilidad del Secretariado de CARICOM.

C A P I T U L O V

La República Dominicana y CARICOM

EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA CON CARICOM EN LA ACTUALIDAD

Los principales productos que exportamos a CARICOM

Como se verá en el Cuadro V-1, las exportaciones dominicanas a CARICOM en 1992 ascendieron a US$5.7 millones. Su valor fluctúa grandemente pues en 1991 apenas sumaron US$1.8 millones y en 1989 US$8.4 millones.

La razón principal de esto radica en que las mismas han estado concentradas en unos pocos productos muy competitivos, por lo que un año su exportación es alta y en otro baja. El azúcar refinado y los abonos reflejan el grueso de las grandes diferencias de año en año. El abono, el ácido sulfúrico y sus derivados, los inodoros y los tubos de pasta de diente han encontrado mercado en por lo menos cinco de las islas. En 1992 estas cuatro partidas representaron el 38% de las exportaciones totales.

Jamaica usualmente recibe entre un 45 y un 70% del valor total de las exportaciones dominicanas a CARICOM. Los principales productos enviados a ese mercado son café, aceite crudo de coco, azúcar, ácido sulfúrico y sus derivados, abonos, tubos para pasta de dientes, frutas, frascos plásticos, alimento para animales, materiales plásticos, lozas para pavimiento, pilas eléctricas y envases vacíos para cloro.

Las principales exportaciones a Trinidad y Tobago han estado constituidas por abonos, ácido sulfúrico y sus derivados, batatas, guandules y hortalizas. En el caso de Barbados, el grueso de las exportaciones está constituido por abonos, inodoros y alimentos para animales. Guyana recibe de nosotros principalmente abonos, tubos para pasta de diente y barras de aluminio.

Las exportaciones de las islas que constituyen la OECO están muy influenciadas por ocasionales embarques de azúcar refinado y abono. Santa Lucía ha recibido estos dos productos, así como inodoros, muebles de rattán y resortes de hierro. San Vicente ha recibido azúcar, abonos e inodoros, así como muebles. En Granada la exportación también se concentra en azúcar, abonos e inodoros. Antigua ha recibido azúcar, insecticidas, cajas de cartón y muebles de madera. Las exportaciones a Dominica se han concentrado en azúcar y abonos. Bélice ha recibido inodoros, mochas y machetes. A las Bahamas y Bermuda hemos exportado melaza, manufacturas de cerámica, cigarros, flores, así como carne vacuna y guineos.

Tanto por la frecuencia de sus exportaciones, como por la amplitud de los países que cubren, por lo menos cuatro sectores industriales dominicanos han encontrado un mercado más o menos permanente para sus productos en CARICOM:

1. Abonos. Se exportaron US$6.8 millones entre 1988 y 1992 representando un 24% de las exportaciones a CARICOM.

2. Acido sulfúrico y sus derivados.
3. Tubos de pasta dental.
4. Inodoros y otros muebles de baño.

Las exportaciones de azúcar refinado han sido más esporádicas y dependen de los déficits de producción en CARICOM y los sobrantes dominicanos. Entre 1988 y 1992 la República Dominicana exportó US$5.9 millones en azúcar, equivalente a un 21% del valor total exportado.

Los principales productos de importación desde CARICOM

Las exportaciones de los países de CARICOM hacia la República Dominicana aparecen en el Cuadro V-2. Nótese el predominio de las exportaciones desde Trinidad, las cuales representaron un 89% del total de la región y como el 99.8% del total exportado proviene de Trinidad y Tobago y Jamaica. Para fines prácticos son los únicos países que exportan a la República Dominicana. Dada la importancia de las exportaciones de Trinidad, es necesario desglosarlas. Tan sólo tenemos el dato para 1991:

Fertilizantes	US$ 5,629,000
Butano y propano	4,010,000
Hierro y barras de hierro	966,000
Lubricantes	94,000
Manufacturas de metal	64,000
Otros	51,000
TOTAL	**US$10,784,000**

Aunque no tenemos detalles en cuanto a su valor, un análisis efectuado en base a los fletes entre enero y noviembre de 1993, arroja que las principales exportaciones de Jamaica a la República Dominicana consistieron de:

	Número de contenedores
Cloro	1,323
Aceites lubricantes	159
Materias primas para la industria de ropas	37
Artículos de ferretería	17
Materias prima para cigarrillos	6
Tejidos	29
Productos químicos	14
Otros	39
TOTAL CONTENEDORES	**1,624**

De lo anterior se concluye que el 81% de los contenedores trajo cloro, producto que es utilizado en nuestro país principalmente por los acueductos.

Estadísticas provenientes de Jamaica indican que en 1992 Jamaica exportó US$2.4 millones a la RD, el nivel más alto desde 1985, representados principalmente por cloro ($1.4 millones) aceites y lubricantes ($0.4 millones), productos manufacturados ($0.3 millones) y alimentos ($0.3 millones).

En cuanto a Barbados, las muy pequeñas importaciones que efectuamos desde allí han estado representadas por periódicos, calendarios, pinturas y dibujos.

El balance comercial entre la República Dominicana y CARICOM sería, pues, el siguiente:

EN MILLONES DE US$

	1988	1989	1990
Exportaciones desde CARICOM a la República Dominicana	$14.2	$10.8	$16.1
Exportaciones desde la República Dominicana a CARICOM	$ 7.7	$ 8.4	$ 4.9
Saldo a favor de CARICOM	$ 6.5	$ 2.4	$11.2

Sin embargo, el grueso de las importaciones procedentes de CARICOM están vinculadas a la industria petroquímica (butano, propano, lubricantes, fertilizantes, y cloro), mientras que el grueso de los productos dominicanos exportados a CARICOM tienen un origen más diversificado y no se encuentran tan concentrados. (abonos, azúcar, ácido sulfúrico, tubo de pasta de dientes, inodoros, etc.). El déficit dominicano tiende a aumentar debido a que desde Trinidad se están enviando en la actualidad más productos petroleros, sobre todo aquellos que han sido financiados con recursos del programa de ayuda de Lomé.

EL POTENCIAL COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA DOMINICANA Y CARICOM. LOS ELEMENTOS CONDICIONANTES DEL POTENCIAL COMERCIAL. EL SECTOR AGRICOLA

Con excepción de Guyana y Bélice, la República Dominicana se encuentra en mejores condiciones para competir con productos agropecuarios que cualquier otro país de CARICOM. Esto así, porque sus recursos naturales, sobre todo la calidad de su tierra, así se lo permiten. Guyana y Bélice, por otro lado, cuentan con mucho potencial aún no explotado pero, a corto y mediano plazo, no representan una competencia fuerte para los productos dominicanos. Bélice, por estar en Centroamérica, tiene, además, altos costos de transporte para suplir al resto de CARICOM. Compite con la República Dominicana en cítricos, sobre todo naranja y toronja.

De hecho CARICOM no suple ningún producto agropecuario a la República Dominicana. Sus principales productos agropecuarios de exportación extra-regional son los mismos de la República Dominicana (azúcar, café, guineos, aceite de coco, etc.). Entre los propios países de CARICOM el comercio de productos agropecuarios es bastante reducido.

Los costos dominicanos en el sector agropecuario son inferiores a los de los países de CARICOM.

Entre los productos agropecuarios dominicanos con bastante potencial de exportación a CARICOM se encuentran: café, aceite de coco, tabaco, arvejas, papas, ajo, carne de vaca, pollo (pico y pala), carne de puerco y huevos fértiles.

En un segundo rango de potencial se encuentran renglones tales como: cebollas, batatas, zanahorias, repollo, pimientos, huevos frescos, guandules, mangos, ñame, miel de abeja, ahuyamas y aguacates. El arroz dominicano, en la medida que exista un excedente, podría competir en CARICOM siempre y cuando allí no continúe la práctica de otorgarle preferencias al arroz de Guyana.

Por el lado de las importaciones, los únicos productos con potencial en la República Dominicana no se producen en el país, como es el caso de las especies (canela, clavo dulce, pimienta).

Se está consciente que la República Dominicana tiene costos más altos que los Estados Unidos para productos tales como huevos fértiles, papas, ajo, carnes de pollo y de puerco y cebollas. Sin embargo, mientras CARICOM no firme un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y sí firme uno con la República Dominicana, el arancel común externo de CARICOM representaría un elemento de protección para las exportaciones agropecuarias dominicanas a esa región.

En la actualidad la República Dominicana no exporta estos productos a CARICOM por la barreras arancelarias existentes.

EL SECTOR INDUSTRIAL. LAS REGLAS DE ORIGEN

Como hemos visto, CARICOM posee sus propias reglas de origen que difieren de las de ALCAN, Centroamérica y el Grupo Andino.

Cuando CARICOM firmó un acuerdo con Venezuela, tuvo que aceptar reglas de origen diferentes a las suyas. En el comercio entre la República Dominicana y CARICOM prevalecerían aquellas reglas que negocien las partes dentro de un acuerdo de libre comercio.

COSTOS INDUSTRIALES

En los países de CARICOM donde el turismo es el factor fundamental, los salarios tienden a ser altos. Así vemos como en las Bahamas asciende a US$3.50 por hora; en Antigua a US$2.72 por hora y en Barbados a US$1.88 por hora.

En Trinidad y Tobago, país que se caracteriza por el predominio de la industria pesada, el salario es de $1.24 por hora.

En el resto de los países el salario es mucho más reducido. En Jamaica es de US$0.31 por hora y en Guyana US$0.12 por hora, en comparación con RD$0.67 por hora en la República Dominicana.

En cuanto a las tasas de interés activas, éstas fluctuaron en 1992, entre un 8% y un 13%. Sin embargo, en los países de mayor importancia fueron más altas, pues en Trinidad y Tobago su nivel fue de un 15%, en Guyana de un 29% y en Jamaica un extraordinario 53%. En este último caso se estuvo utilizando esa alta tasa para tratar de romper un ritmo inflacionario que en ese año ascendió al 77%.

EVALUACION DEL TAMAÑO RELATIVO DE LOS MERCADOS

Es difícil comparar el tamaño del mercado dominicano con el de los países de CARICOM con el fin de predecir la demanda potencial para productos dominicanos en el mismo.

En términos de población, los 7.3 millones de dominicanos son más que los 5.6 millones de habitantes de CARICOM. Sin embargo, el poder adquisitivo por habitante es bastante superior en CARICOM, pues el PBI de la región es ligeramente más del doble del dominicano, lo que en principio, indicaría un mercado dos veces superior al dominicano. Eso lo corrobora el hecho de que las importaciones de CARICOM son tres veces superiores a las dominicanas.

Sin embargo, en esto influye el tamaño de la industria petrolera en Trinidad y Tobago, país cuyo PBI representa un 33% de todo el de CARICOM. Así mismo, el turismo y los servicios bancarios proveen a las Bahamas de un PBI equivalente a un 43% del de la República Dominicana, a pesar de que su población no pasa de 260,000 personas.

A la luz de lo anterior, tal vez sean más útiles comparaciones por país. El PBI de Jamaica, por ejemplo, es apenas un 50% del dominicano, pero sus importaciones equivalen a un 90% de las nuestras. Los insumos de la industria de bauxita y el aluminio influyen en esto.

Estudios efectuados a nivel de demanda para productos específicos de alto consumo, evidencian lo siguiente:

	Población	Ingreso per Cápita	Consumo de cigarrillos	Consumo de cerveza	Tamaño del mercado
Rep. Dominicana	100	100	100	100	100%
Jamaica	47	192	64	95	79%
Trinidad y Tobago	22	232	48	51	49%
Guyana	17	88	20	32	26%
Barbados	5	164	9	22	15%

De lo anterior se concluye que esos cuatro países tienen un mercado equivalente al 169% del mercado dominicano y CARICOM entero representa un 186%. Ya hemos visto que el mercado centroamericano se ha estimado en un 400% del dominicano, es decir, cuatro veces mayor.

COMPARACION DE LOS NIVELES ARANCELARIOS

El propósito de una comparación entre los niveles arancelarios es determinar hasta donde se dificulta el comercio cuando no existe una situación en que ambos países disfrutan del libre comercio, ya sea por pertenecer ambos a un mismo esquema de integración o por haber firmado un acuerdo bilateral de libre comercio.

Desde 1993 los países de CARICOM aceptaron reducir sus altos aranceles, como parte del proceso de adopción de un arancel común externo. Sin embargo, un análisis de dicho arancel común evidencia que aún llegado el momento de los desmontes plenos, es decir a partir de junio de 1995, todavía existirían altos aranceles, sobre todo para productos agrícolas dominicanos. El azúcar y otros bienes agrícolas que se producen en CARICOM, como frijoles, café, vegetales, frutas y cítricos estarían gravados con un 40%. El arroz pagaría un 25%. Ciertos envases pagarían un 25%. Muchos productos terminados pagarían un 20%, tarifa que también se aplicaría a la carnes de pollo, de vaca y de puerco. Las bebidas alcohólicas y los cigarrillos también continuarían sujetos a altos impuestos.

Los fertilizantes, por otro lado, ya están exentos.

Los altos aranceles de ayer, así como los hoy vigentes en CARICOM, constituyen una traba a las exportaciones dominicanas a esa región, por lo que más adelante se recomendará medidas para obviarla.

EL TRANSPORTE INTERNACIONAL ENTRE AMBAS PARTES

Cuando se inició el proceso de integración económica entre el Caribe angloparlante, uno de los grandes obstáculos al comercio lo fue la ausencia de un adecuado servicio de transporte entre las islas y con Guyana y Bélice. Recuérdese que ningún país miembro de CARICOM tiene fronteras terrestres con otro país miembro.

Para enfrentar ese problema se creó una naviera estatal, la West Indies Shipping Company (WISCO) la cual, después de fuertes pérdidas, fue clausurada. Hoy día, con el sistema de furgones, la situación ha mejorado y el flete marítimo no constituye un problema básico para el comercio con la zona. Los fletes entre la República Dominicana y Jamaica, país con el cual tenemos el mayor comercio que no es a granel, son servidos por la Co. Generale Maritime, la Harrison Line, la Hapag Lloyd, la Nedlloyd Line, Sea Land y por Zim Container.

EL REGIMEN MONETARIO Y CAMBIARIO

Al igual que en casi todos los países de América Latina, durante la década de los ochenta y como resultado de los altos precios del petróleo (sobre todo a partir de 1975), así como del deterioro de los términos de intercambio y las altas tasas de interés, los países grandes de CARICOM fueron, lamentablemente, partícipes de "la década perdida". Sus problemas de deuda externa y falta de reservas los forzaron a acercarse al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial y adoptar procesos de ajuste y de reformas estructurales.

Como consecuencia de lo anterior, los países más grandes adoptaron tipos de cambio flexibles y determinados por las fuerzas del mercado, eliminando los controles cambiarios y los tipos de cambio múltiples. Por otro lado, el deterioro de su balanza de pagos resultó en fuertes devaluaciones de sus monedas, precisamente en una región que, al igual que Centroamérica y a diferencia de Sudamérica, se había caracterizado por la estabilidad de su signo monetario.

Por otro lado, los países más pequeños y que conforman la OECO llegaron a un acuerdo por medio del cual se estableció un solo Banco Central para los siete países y una sola moneda para la región. Las deciciones de ese Banco Central tienen que ser tomadas en forma colectiva y el resultado ha sido una política monetaria en extremo conservadora, lo que ha permitido mantener, desde mediados de 1970, un tipo de cambio estable y fijo de EE$2.70 (dólares del Caribe del Este) por un dólar norteamericano, al mismo tiempo que ha predominado la libertad cambiaria.

Barbados y Bélice son otros países que han logrado mantener su tipo de cambio invariable, pues ha sido el mismo desde 1980, es decir $2.00 dólares por cada dólar norteamericano. Bahamas ha mantenido la paridad de un dólar desde 1980.

El país de mayor devaluación desde 1980 lo ha sido Guyana pues el dólar guyanés pasó de G$2.60 a G$126.00 por dólar en 1992, representando una tasa de devaluación anual de un extraordinario 38.2%. En Jamaica la devaluación también ha sido muy fuerte pues de J$1.78 en 1980 pasó a J$22.96 por dólar en 1992, para una tasa anual de un 23.7%. Hacia finales de 1993 la devaluación había continuado y estaba en J$26.90 por dólar. En Trinidad y Tobago, país productor de petróleo, la situación ha sido diferente, pues su dólar tan sólo se devaluó de TT$2.40 en 1980 a TT$4.25 por dólar norteamericano, en 1992, para una tasa de devaluación anual de tan sólo 4.9%. Sin embargo, a finales de 1993 la devaluación había continuado y estaba a nivel de TT$5.76, en contraste con el caso de Guyana donde no hubo devaluación en 1993.

En comparación, la devaluación dominicana entre 1980 y 1992 pasó de RD$1.15 en promedio en 1980, -combinando el mercado oficial y el libre- a RD$12.75 en 1992, concentrándose en los períodos 1983-85 y 1987-1991, manteniéndose estable desde entonces.

Debido a la fuerte dependencia de importaciones, todos los países de CARICOM han tratado de minimizar las devaluaciones, para evitar la inflación pero, como hemos visto, ni Guyana, ni Trinidad y Tobago, ni Jamaica han logrado ese objetivo. El coeficiente de importación mide la relación entre el producto nacional bruto y las importaciones y éste ha sido superior al 70% en los países de los OECO y

de 90% en Antigua y 84% en Guyana, en comparación con un 48% en Jamaica, 41% en Barbados, 32% en la República Dominicana y 28% en Trinidad.

En resumen, en CARICOM tan sólo ha surgido inestabilidad cambiaria y fuerte inflación en Guyana y en Jamaica, ambas superiores a la dominicana.

Paralelo con el establecimiento del acuerdo de San José, Trinidad y Tobago también estableció una facilidad crediticia para las exportaciones de petróleo a CARICOM, la cual funcionó exitosamente desde finales de los años 70 hasta 1982, año en que colapsó.

Se ha propuesto el establecimiento de una moneda única para los países de CARICOM a través de un Banco Central Regional, tal y como existe en la OECO, pero la inestabilidad monetaria en Jamaica y Guyana ha dificultado la puesta en ejecución de este proyecto.

PRINCIPALES PRODUCTOS INDUSTRIALES CON POTENCIAL DE EXPORTACION A CARICOM

Las exportaciones actuales dominicanas evidencian como la República Dominicana es competitiva en la exportación de azúcar, abonos, ácido sulfúrico y sus derivados, inodoros y otros muebles sanitarios y tubos para pasta de diente.

Bajo una situación de libre comercio es indudable que otros productos industriales dominicanos podrían competir en la región. Sin embargo, esto sólo sería factible bajo un régimen de "drawback", o de internación temporal, pues de lo contrario se estarían exportando impuestos sobre los insumos, los cuales están gravados mucho más fuertemente en la República Dominicana que en los países de CARICOM.

El sector industrial dominicano tiene la ventaja sobre el de CARICOM de un mayor mercado nacional, lo que provee mayores economías de escala.

Bajo una situación de libre competencia y sin exportar impuestos, los siguientes productos dominicanos lucen tener un excelente potencial en CARICOM, sobre todo en Jamaica:

Jugos y conservas de frutas tropicales
Jabón de baño y de lavar
Productos de asbesto cemento
Cerveza
Aceite de palma
Alambre de cobre
Muelles para colchones
Detergentes
Sopas de cubito
Pinturas
Moldes, utensilios, artículos, tubos, sacos y juguetes plásticos
Utensilios de cocina de hierro y aluminio
Margarina
Caramelos y galletas
Calzoncillos
Pieles curtidas
Harina de maíz
Productos de aluminio
Productos químicos para limpieza industrial
Productos farmacéuticos
Aceite de coco
Azúcar refinada (una vez exista mayor producción)
Mochas, machetes y cuchillos
Ron
Alimento para animales
Furfural
Plátanos y papas fritas
Alfarería
Embutidos de carne
Pilas eléctricas

Vajilla de loza
Confites
Camisetas
Cordelería
Levadura
Chiclets
Tuberías de cemento

PRINCIPALES PRODUCTOS INDUSTRIALES PRODUCIDOS EN CARICOM CON POTENCIAL DE EXPORTACION HACIA LA REPUBLICA DOMINICANA

Ya hemos visto como el cloro de Jamaica y los fertilizantes, el gas propano y butano de Trinidad y Trobago han logrado un mercado estable en la República Dominicana.

Nótese como el cloro (por su uso por los ayuntamientos) está libre de impuestos en nuestro país y los fertilizantes, no importa su origen, tan sólo pagan un 3%. El gas propano y el butano son importados bajo mecanismos de subsidio. Consecuentemente, las actuales importaciones que hacemos desde CARICOM no encuentran trabas precisamente porque no están prácticamente sujetas al arancel dominicano.

Bajo una situación de libre competencia, es probable que otros productos de CARICOM encuentren mercado en la República Dominicana, sobre todo procedentes de Jamaica, por su cercanía. Entre estos productos podemos citar:

Tubos fluorescentes
Sulfato de aluminio
Tiza
Licor de café ("Tía María")
Café instantáneo
Paneles eléctricos
Cacao en polvo
Adhesivos
Eléctrodos
Planchas de yeso
Lingotes de plomo
Alfombras
Aceites lubricantes reconstituidos
Mazas de ingenios azucareros
Chocolates

FORMAS DE PARTICIPAR EN EL LIBRE COMERCIO CON CARICOM

Desde la publicación del reporte de la West Indies Commissión, hacia finales de 1992, se hizo evidente que CARICOM no aceptaría las solicitudes pendientes de membresía de República Dominicana, Venezuela y Haití y que la opción para la República Dominicana sería participar en el esquema de la AEC[1], para desde allí, lograr el libre comercio con CARICOM y con los otros países integrantes de dicha Asociación.

La República Dominicana dentro de la AEC

Como hemos visto, dentro de la AEC hay tres bloques de países (CARICOM, Centroamérica y el G-3), y cuatro países sueltos: Cuba, República Dominicana, Haití y Surinam. Es probable que éste último sea aceptado como miembro de pleno derecho en CARICOM, tal y como lo sugiere el reporte de la West Indies Commission. Haití y Cuba, mientras persistan sus regímenes políticos no democráticos, jugarán un papel muy limitado en la Asociación, lo que deja a la República Dominicana aislada frente a los tres grupos de países, desde el inicio mismo de las negociaciones para constituir la AEC.

La República Dominicana podría negociar con los tres grupos de países su participación en la adopción de una posición común frente a asuntos internacionales extra-regionales, como serían temas económicos tales como el ALCAN y el GATT y para la representación y votos en la OEA, el Banco Mundial, el BID, el Fondo Monetario, etc. También podría coordinar una política común en asuntos políticos internacionales en foros tales como las Naciones Unidas y la OEA, con lo que aumentaría su poder de negociación frente a los Estados Unidos, Europa y los asiáticos. Los países de la AEC cuentan con 21 de los 34 votos de la OEA. Nuestro país debería de aprovechar su condición de país aislado y utilizarla en negociaciones inteligentes con los tres grupos de países, un margen de maniobra que no

[1] *Ver, por ejemplo, el artículo de Bernardo Vega* Santo Domingo fuera de CARICOM, *Listín Diario, octubre 19, 1992.*

poseen ni los centroamericanos, ni los de CARICOM, ni los del G-3. Así un papel de "país puente" daría a la República Dominicana un poder de negociación superior al de su importancia individual, pues actuaría como "ficha suelta".

Hay que reconocer, sin embargo, las dificultades que para lograr los objetivos de la AEC representan asuntos tales como el tema del banano, (donde existe el conflicto entre los países miembros de CARICOM y los centroamericanos), así como el tratamiento a otorgar a Cuba. La elección del Secretario General de la OEA representa, al momento de redactarse este trabajo, un conflicto entre los centroamericanos y los colombianos. El posible control de la AEC por parte del G-3 y los objetivos económicos conflictivos con México en el ramo textil, también representan grandes obstáculos.

El sector privado dominicano debe de apoyar las actuales gestiones del gobierno dominicano para lograr ser país sede del Secretariado de la AEC.

La República Dominicana podría solicitar ser miembro de CARICOM más no del Mercado Común del Caribe, una posición similar a la que hoy día tiene Bahamas. Hay que aclarar que CARICOM es una comunidad y no un mercado común, por lo que la República Dominicana puede pertenecer a ella, sin participar en el Mercado Común Caribeño. Esto nos permitiría participar en las deliberaciones políticas de la región y en los mecanismos de cooperación funcional, sin participar del libre comercio. Esto no impediría seguir con los actuales contactos políticos de alto nivel con los líderes centroamericanos, que han tomado la forma de la presencia de nuestro Vicepresidente en las cumbres centroamericanas y en la firma conjunta de documentos relativos al ALCAN.

Más aún, desde inicios de la década de los ochenta existe, en Washington, el grupo de embajadores de los países beneficiarios de la ICC. Nada impediría pues, que, en términos políticos, la República Dominicana tuviese un pie en Centroamérica y otro en CARICOM. Más bien esa estrategia otorgaría al país una fuerza política extraordinaria, como país "puente" entre las islas y Centroamérica. Justificaría, además, su razón de ser como país sede de la AEC.

Acuerdos de Libre Comercio con países miembros de la AEC

En lo económico, el objetivo final de la AEC es llegar a una zona de libre comercio.

La forma de lograrlo es a través de una telaraña de acuerdos bilaterales. El Cuadro V-3 incluye la lista de esa "telaraña" de acuerdos tal y como existe hoy día.

En el Capítulo III hemos hecho las sugerencias relativas a los acuerdos comerciales entre la República Dominicana y Centroamérica. Con relación a acuerdos de libre comercio con países miembros del G-3, sugerimos que se dejen para una segunda etapa, digamos dentro de tres o cuatro años, una negociación de acuerdos bilaterales con México, Venezuela y Colombia. Esto así para dar tiempo a la República Dominicana adquirir experiencia negociando acuerdos bilaterales con Centroamérica, CARICOM y Haití. En esa segunda etapa, la negociación con México acostumbraría a los dominicanos a las reglas de origen de ALCAN, así como a los otros aspectos de ALCAN que necesariamente incluirían los mexicanos en un acuerdo bilateral, tal y como se entiende que están haciendo en su negociación con Costa Rica. Las negociaciones en esa segunda ronda con Venezuela y Colombia, igualmente acostumbrarían a los dominicanos a las reglas de origen y otras condiciones de la ALADI. Otra razón para diferir estas negociaciones es para ir posponiendo el impacto fiscal que resultaría de una eliminación de los impuestos que graven productos procedentes de los países que componen el G-3, y para dar ejemplo a los sectores productivos nacionales a que se vayan adaptando a esta nueva realidad.

Tanto los acuerdos de México, como los de Colombia y Venezuela se caracterizan por contener "asimetría", en el sentido de que esos tres países de mayor desarrollo relativo, otorgan más concesiones a CARICOM y a Centroamérica que los que reciben.

Un Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM

Además de los acuerdos de libre comercio bilateral ya sugeridos con el MCCA y Haití, se sugiere que la República Dominicana negocie, de inmediato, un acuerdo de libre comercio con los países miembros de CARICOM, siguiendo los lineamientos del acuerdo firmado por esa región con Venezuela el 13 de octubre de 1992.

Un aspecto importante que plantea esta sugerencia es hasta donde dicho acuerdo debería o no ser de carácter recíproco. El acuerdo con Venezuela es de una sola vía, a favor de CARICOM, durante los primeros cinco años, y luego las partes negociarían su naturaleza futura. Se tiene entendido que después de los cinco años, es decir hacia finales de 1997, Venezuela pedirá que sea de dos vías, aunque tal vez con características asimétricas favorables a CARICOM, tal y como los acuerdos que están negociando México con Costa Rica y Venezuela y Colombia con Centroamérica.

La distancia económica entre Venezuela y CARICOM es mucho mayor que entre la República Dominicana y CARICOM. Es más, el ingreso per capita de cada uno de los países de CARICOM, con la excepción de Guyana, es mucho más alto que el de la República Dominicana. Además, la República Dominicana tiene un saldo comercial negativo con los tres principales miembros de CARICOM (Trinidad y Tobago, Jamaica y Barbados) debido al fuerte déficit con Trinidad. Consecuentemente, no existen argumentos sólidos para la República Dominicana otorgar un tratamiento asimétrico a favor de esos tres países.

En cuanto a los países de la OECO, lo lógico es que la distancia económica entre la República Dominicana y ellos sea substancial, en términos de capacidad productiva industrial y agrícola, por lo que en una situación de libre comercio es bien predecible que la República Dominicana exporte a esa subregión sin importar nada, o casi nada. En 1992 la República Dominicana exportó unos US$385,000 a la OECO, sin importar prácticamente nada de allí.

Los países de la OECO se quejan, precisamente, de que su pertenencia a CARICOM está provocándoles un costo económico representado por la desviación de comercio resultante de adoptar el alto arancel común externo, pues significa que sus consumidores se ven obligados a comprar artículos de CARICOM que son producidos más baratos en Norteamérica, Asia o Europa. Por eso es que los países de la OECO lograron una dispensa en el arancel común externo, en el sentido de que, por razones vinculadas al "costo de la vida", pueden establecer un arancel inferior al arancel común externo para productos de primera necesidad no producidos por ellos, para así no verse obligados a adquirirlos en CARICOM. En 1990, por ejemplo, mientras las exportaciones regionales de los cuatro países más grandes de CARICOM a la región fueron de US$391 millones, las exportaciones de los países de la OECO apenas sumaron US$68 millones, es decir apenas un 15% del total.

Siguiendo ese argumento muy lógico, pues esos países no tienen prácticamente nada que exportar a la región y todo lo importan, los dominicanos podrían argumentar que a los países del OECO les conviene un acuerdo de libre comercio recíproco de la República Dominicana con CARICOM, pues éste reduciría la desviación del comercio, al tener los países de la OECO una nueva opción de adquirir productos dominicanos, libres de impuestos y que podrían resultar más baratos que esos mismos productos originados en Jamaica. Las ventajas de flete de la República Dominicana, con relación a Jamaica, para exportar a los países de la OECO, debería, tan sólo de por sí, reflejar un costo más bajo. La República Dominicana debería de ser particularmente competitiva, por razones de flete, para aquellas islas de la OECO ubicadas más al norte, como lo son Antigua, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía y Dominica.

El único argumento de la OECO en contra de la reciprocidad sería que su agricultura podría verse afectada por el libre comercio con la República Dominicana, dadas las economías de escala y los costos. Esto así porque no poseen plantas industriales que se perjudiquen con la libre importación, dada a la

debilidad de su base industrial. Precisamente el protocolo de mercadeo agrícola y los mecanismos que lo sustituyeron, buscaban encontrarle un mercado garantizado a las exportaciones agrícolas de la OECO y defensa contra importaciones agrícolas procedentes del resto de la región.

Consecuentemente, se propone que la República Dominicana plantee que el acuerdo con CARICOM sea simétrico, con la excepción de los productos agrícolas que exporte a los países de la OECO y Bélice, renglón en el cual el acuerdo sería de una sola vía, en el sentido de que los productos agrícolas dominicanos no estarían sujetos al libre comercio al ser exportados a los países de la OECO y los de la OECO sí lo estarían, cuando fuesen exportados a la República Dominicana.

Con relación a lo anterior es importante enfatizar que, tal y como dijimos anteriormente, Jamaica, Trinidad y Tobado, Barbados y Guyana se estima que representan el 169% del tamaño del mercado dominicano, mientras que los países de la OECO tan sólo representan un 17% del mismo. Dicho de otra manera, en el mercado para productos dominicanos de CARICOM, los países de la OECO apenas representan un 9%. A la República Dominicana lo que le interesa, esencialmente, es el libre comercio con Jamaica, por su cercanía y por el volúmen del comercio actual, y luego con Trinidad y Tobago y Barbados.

La negociación dominicana debería de ser antes del año 1997, fecha en que expiran los cinco años de plazo bajo el acuerdo con Venezuela, para que lo acordado con Venezuela en ese entonces no cree un precedente que reduzca el margen de maniobra de la República Dominicana.

En caso de que CARICOM, como región, no estuviera de acuerdo con lo antes propuesto, entonces la segunda opción sería la República Dominicana negociar un acuerdo bilateral con Jamaica y otro con Trinidad y Tobago.

Anexos Capítulo V

CUADRO V-1

EXPORTACIONES DOMINICANAS A CARICOM
EN US$

País	1988	1989	1990	1991	1992	Total 1988-1992
Jamaica	1,693,779	3,882,892	2,726,430	849,991	4,040,689	13,193,781
Trinidad y Tobago	805,376	605,884	474,345	381,239	785,535	3,052,379
Barbados	1,450,754	945,989	140,810	118,077	187,792	2,843,422
Belice	0	16,357	17,299	33,235	15,279	82,170
Guyana	93,172	-	58,229	66,632	346,940	564,973
San Vicente	979,453	114,593	167,227	-	40,509	1,301,782
Santa Lucia	750,092	878,346	833,248	65,854	93,082	2,620,622
Antigua	99,132	21,304	60,082	53,551	28,275	262,344
Bahamas	932,595	490,768	-	16,977	5,200	1,445,540
Bermudas	602	3,105	-	6,140	0	9,847
Dominica	97,856	595,789	15,000	203,120	37,598	949,363
Granada	816,878	842,737	419,543	31,500	167,888	2,278,546
Total	**7,719,686**	**8,397,764**	**4,912,213**	**1,826,316**	**5,748,787**	**28,604,769**

Fuente: Banco Central de la República Dominicana. Departamento Internacional. División de Bienes.

CUADRO V-2

IMPORTACIONES DOMINICANAS PROCEDENTES DE LOS PAISES DE CARICOM
EN US$ miles

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Total 1985-1990
Barbados			77			7	84
Jamaica	993	1,318	849	834	1,154	860	6,008
St. Kitts					14	2	16
Trinidad	1,787	5,776	6,810	13,420	9,620	5,270	52,683
TOTAL	**2,780**	**7,094**	**7,736**	**14,254**	**10,788**	**16,139**	**58,791**

Fuente: Elaborado por CIECA con información de CARICOM. "CARICOM's Trade". Secretariado de CARICOM. Junio 1993. (Mimeo).

CUADRO V-3

ACUERDOS BILATERALES DE DESGRAVACION ARANCELARIA PARCIAL VIGENTES EN EL CARIBE Y CENTROAMERICA

México: Con
Guatemala (1981)
Costa Rica (1982)
Honduras (1984)
Nicaragua (1985)
El Salvador (1986)

Venezuela: Con
Guatemala (1985)
El Salvador (1986)
Honduras (1986)
Nicaragua[2] (1986)
Costa Rica[2] (1986)
Colombia (1992)
CARICOM (1992)

Colombia: Con
Guatemala (1984)
El Salvador (1984)
Honduras (1984)
Nicaragua[2] (1986)
Costa Rica[2] (1984)
Venezuela (1992)

Panamá: Con
El Salvador (1970)
Honduras (1973)
Nicaragua (1973)
Costa Rica (1973)
Guatemala (1974)
República Dominicana[3] (1985)

República Dominicana: Con
Costa Rica (1981)
Panamá[3] (1985)

Cuba: Con
México
Colombia
Venezuela

[2] *Pendiente de ratificación congresional.*
[3] *Pendiente de negociar las listas de productos*

CAPITULO VI

La República Dominicana y Haití

ESTRUCTURA DE LA ECONOMIA HAITIANA

Población e ingreso per capita

Haití es posiblemente el país más pobre de nuestro hemisferio. En años recientes, dada su situación política interna, su economía prácticamente sufre un colapso.

El producto bruto interno haitiano ascendió en 1991 a US$1.6 billones. Con 6.6 millones de habitantes, su ingreso per capita es de apenas US$246 en valores reales de 1988.

Los años setenta fueron un período de relativa prosperidad para Haití, pues su economía creció a un promedio de un 3.5% por año. A esto contribuyeron los buenos precios internacionales, el turismo y el inicio de las industrias de ensamblaje.

Dada la situación política, sin embargo, el PBI per capita disminuyó en un extraordinario 1% anual durante los años de 1980 a 1990. En este último año se agudizó la falta de energía eléctrica. En 1991 disminuyó un 4% y en 1992 se redujo en un 10% adicional. Con la agudización de la crisis política y el embargo impuesto por las Naciones Unidas, es muy posible que el producto haya disminuido, aún más, en el año 1993.

Con una muy alta densidad poblacional (239.5 habitantes por kilómetro cuadrado), un 71% de sus habitantes todavía se ubican en las zonas rurales, según datos oficiales, aunque otros estiman que esa proporción se ha reducido y ahora asciende a tan sólo un 40%, lo que, de ser cierto, sería equivalente a la proporción rural dominicana. Un 47% de la población haitiana es analfabeta.

Consecuentemente, el PBI per capita ha disminuido en más de un 28% entre 1980 y 1992.

Producción agropecuaria

A pesar de la alta proporción de la población residente en el sector rural, el valor agregado agrícola apenas representa el 16% del PBI.

El café, el sisal, el cacao y el azúcar constituyen los principales artículos agrícolas de exportación. El arroz, el sorgo, el maíz, los frijoles, los guineos, la yuca, el plátano, la batata y las carnes constituyen los principales productos agrícolas agropecuarios para consumo interno. Las importaciones agrícolas están constituidas esencialmente por harina de trigo, aceites comestibles, arroz, frijoles y azúcar.

El PBI del sector agrícola ha sufrido una fuerte reducción en años recientes. En 1991, por ejemplo, se redujo en un 5%, debido a la situación política, a la inseguridad en la tenencia de la tierra, la falta de crédito, la presión demográfica y la deforestación.

El resultado ha sido una migración campesina hacia Puerto Príncipe (con las consecuentes presiones políticas) y hacia el extranjero, especialmente hacia Miami, la parte francófona de Canadá, Francia, la República Dominicana y las Antillas francófonas. Dado los niveles de deforestación y erosión, el potencial agrícola de Haití es y luce bastante limitado.

Producción industrial

La producción industrial para consumo interno en Haití es de poca importancia, concentrándose en la fabricación de cemento, harina de trigo, la refinación de aceites comestibles importados, refrescos, cerveza, fósforos, cigarrillos, aceites esenciales, jabón y detergentes. Todas estas empresas, que prosperaron entre 1967 y 1987 bajo una política de protección, que incluía prohibiciones y altos aranceles, hoy día han visto sus ventas reducidas. Los ingenios azucareros, por su lado, están prácticamente todos cerrados.

La falta de energía eléctrica, la reducción en la demanda, la libre importación resultante de la reducción de los aranceles en 1987, así como el contrabando, han sido factores que han incidido en una reducción de la producción industrial.

Las zonas francas y las industrias gemelas

Uno de los pocos sectores haitianos dinámicos lo ha sido el de las zonas francas de ensamblaje de ropa, zapatos, juguetes, efectos electrodomésticos, pelotas de béisbol, etc. Su crecimiento fue muy acelerado durante los años setenta y ochenta, debido al libre acceso al mercado de los Estados Unidos bajo el SGP y posteriormente dentro de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), así como por los bajos costos de la mano de obra.

Las divisas generadas por este sector llegaron a representar más del 50% del valor de las divisas generadas por la economía en 1981 y a un 69% en 1991. En ese último año 36,000 personas laboraban en el sector, en unas 145 fábricas. En el mejor momento, ese empleo no pasó de 41,000 personas, pero hoy día la exportación ha descendido a un 60%, y el número de fábricas en operación se ha reducido a 86. La industria ensambladora mantuvo una tasa de crecimiento de un 8% hasta 1988 y un crecimiento positivo hasta 1986. Incluso se llegaron a establecer industrias gemelas, que enviaban parte de su producción a ser terminada en Puerto Rico, o la República Dominicana.

La situación política, incluyendo el embargo, ha resultado en el traslado de varias de esas empresas a otros países, incluyendo la República Dominicana.

Una vez se superen los problemas políticos, éste es un sector con gran potencial, no sólo para volver a los niveles de ayer, sino también para expandirse en forma extraordinaria, incluso a través del concepto de las industrias gemelas.

El turismo

Durante los cuarenta y cincuenta, cuando en la República Dominicana, y en el Caribe en general, no existía prácticamente turismo, éste se desarrollaba con fluidez en Haití.

En los años setenta unas 3,000 habitaciones mantenían un alto nivel de ocupación. La situación política ha provocado una reducción drástica en estos volúmenes y sólo unas 800 habitaciones están hoy día disponibles, pero, una vez que la situación política se normalice, éste es otro sector de gran dinamismo potencial.

EL COMERCIO EXTERIOR DE HAITI

Desde 1986, debido a la situación política, las exportaciones haitianas muestran una tendencia decreciente (ver gráfica No. VI-I). Un 8% de disminución en 1990 fue seguido por un un 21% en 1991. Además del café, el cacao, el sisal y el azúcar, las principales exportaciones están constituidas por el valor agregado de la industria del ensamblaje, por los aceites esenciales y por la artesanía. El principal producto de exportación, el café, ha visto reducir su volumen de 21,200 toneladas, en promedio, durante el quinquenio 1980-85 a unas 13,500 toneladas durante el quinquenio 1986-1990. Casi todas las exportaciones haitianas van hacia el mercado norteamericano. En el caso de productos ensamblados, un 88% se orienta hacia ese destino.

Por otra parte, las principales importaciones están constituidas por productos petroleros y bienes comestibles, tales como el arroz, la harina de trigo, el azúcar y los aceites vegetales. En 1991 las importaciones de los tres primeros productos ascendieron a US$72.5 millones. Las donaciones de alimentos, ropas y medicinas, por parte de agencias caritativas internacionales, también son un factor importante. Desde 1988 las importaciones se han reducido de $620 millones a tan sólo $450 millones en 1991. A partir de 1992 la reducción ha sido aún más violenta.

El saldo comercial de Haití ha sido tradicionalmente deficitario, siendo financiado a través de remesas familiares de los miles de haitianos que viven fuera del país, así como mediante donaciones internacionales.

LAS PRINCIPALES LIMITACIONES AL LIBRE COMERCIO

Protección industrial

Tanto por razones presupuestales, como para defender la producción local, los aranceles haitianos eran bastante altos. Sin embargo, en febrero de 1987, superada ya la etapa dictatorial y por sugerencias del Fondo Monetario Internacional, el arancel haitiano fue reducido drásticamente, para que estuviese en consonancia con la nueva política de apertura. La nueva tarifa fluctúa entre un 0% y un 40%, aunque algunas pocas partidas están gravadas con un 50%. El nivel promedio (no ponderado por el valor importado) es de un 15%. La maquinaria y las materias primas industriales, con pocas excepciones, no pagan ningún impuesto. Mientras antes existía la exigencia de permisos de importación para 110 productos, dichos permisos se redujeron a tan sólo seis renglones (arroz, frijoles, azúcar, harina, cemento y alimentos para animales).

Sin embargo, en meses recientes, el FMI y el Banco Mundial han estado presionando al gobierno haitiano para que reduzca aún más sus aranceles, no sólo como parte de la política general de apertura, sino como parte esencial del diseño de una estrategia de crecimiento a largo plazo, que estaría basada en el modelo de Hong Kong, es decir que el país entero sería una zona franca de ensamblaje, al tomarse en cuenta la imposibilidad que tiene su sector agropecuario de constituirse en el motor del desarrollo.

De acuerdo a informaciones que se reciben del vecino país, en la práctica, sin embargo, el régimen militar que sustituyó al gobierno constitucional haitiano, ha hecho caso omiso del nuevo arancel. Excepto productos petroleros, todo está entrando prácticamente libre de impuestos, siempre y cuando se pague dinero al jefe militar del puerto de que se trate, ya sea Cabo Haitiano, Gonaives o St. Marc. Esos recursos, por supuesto, no entran al fisco. El resultado ha sido fuertes importaciones, procedentes principalmente de Panamá y Miami, tanto de automóviles como de productos electrónicos y alimentos. En términos de costo para el importador, el "arancel efectivo" es mucho más reducido que el oficial, el cual, en la práctica, no opera. Esto significa que la apertura ha sido, de hecho, mucho mayor que la que lucirí a si se estudiase el arancel de 1987.

LAS FINANZAS PUBLICAS

Desde 1919, Haití se caracterizó por mantener un presupuesto equilibrado, dada la ausencia de un Banco Central con capacidad de emisión. Sin embargo, con la creación de esa institución a principios de la década de los ochenta y con la creciente inestabilidad política, el gasto público se incrementó, el Banco Central concedió crédito al gobierno y el tipo de cambio, fijo desde principio de siglo en cinco gourdes por un dólar, inició su devaluación.

Tres intentos de estabilización de la economía con el apoyo del FMI (1982-83; 1986-87 y 1991) fracasaron. El esfuerzo de 1986-87 contó, además, con el apoyo del Banco Mundial, bajo un programa de ajuste estructural.

El déficit del sector público se estima, para 1992, en un 5% del PIB.

EL REGIMEN MONETARIO Y CAMBIARIO

Con la creación del Banco Central de Haití en la década de los ochenta y bajo el acuerdo con el FMI de 1986-87, la moneda haitiana pasó de un régimen de tipo de cambio fijo a un tipo de cambio fluctuante, cuyo precio es determinado por el mercado, sin existir controles.

La inestabilidad política, la reducción en las exportaciones, el incremento en las importaciones a partir de 1987, la expansión de crédito del Banco Central, la fuga de capitales, la falta de ayuda externa, etc. han sido responsables del proceso devaluatorio. El tipo de cambio comenzó a devaluarse desde fines de 1987 y pasó de 7.45 gourdes por dólar en septiembre de 1991 (cuando el derrocamiento del Presidente Aristide), a 13.5 gourdes por dólar en noviembre de 1993. El resultado ha sido un fuerte proceso inflacionario (30% a mediados de 1993) en un país en el cual, durante más de setenta años, la inflación no había excedido la de los Estados Unidos.

EL TRATAMIENTO A LA INVERSION PRIVADA NACIONAL Y EXTRANJERA

Dada la inestabilidad política, la inversión extranjera se ha reducido. La exportación de bauxita y cobre ha cesado, los ingenios azucareros están prácticamente todos cerrados y las grandes plantaciones de sisal ya no operan. El capital extranjero se ha retirado de la fábrica de cemento, el molino de trigo, la exportación de carne, la generación de energía y las telecomunicaciones. La única inversión extranjera importante que queda está constituida por las empresas de ensamblaje que todavía siguen operando en el país, y por las compañías internacionales distribuidoras de combustibles.

LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS

La presión a emigrar es común a todas las islas del Caribe. En Cuba un 10% de la población vive fuera; en Jamaica un 21%, en Barbados un 25%, en Trinidad y Tobago un 20%, en Puerto Rico un 40% y en la República Dominicana más de un 10%. En el caso de Haití esa cifra se estima en un 20%.

El tema migratorio entre la República Dominicana y Haití representa, indudablemente, una gran dificultad en toda negociación integracionista, como lo representó ya en las discusiones entre México y los Estados Unidos y como lo representa entre Costa Rica y el resto de Centroamérica y entre Colombia y Venezuela.

ACTITUDES DE HAITI HACIA LA INTEGRACION

Con su solicitud de marzo de 1976 de participar como miembro de pleno derecho de CARICOM, Haití hizo manifiesto su interés en dicho esquema. Al obtener la condición de observador ha asistido, junto a la República Dominicana, Surinam y Venezuela a varias reuniones de la organización.

Ha utilizado por lo menos una de esas reuniones para buscar el apoyo de CARICOM con relación a sus quejas contra la República Dominicana, por su trato a la mano de obra haitiana en los ingenios estatales dominicanos.

Con la decisión de CARICOM de 1992 de no aceptar nuevos miembros, cayeron las solicitudes dominicana, haitiana y venezolana. De ahí se planteó la alternativa de los tres países pertenecer, junto con Cuba, México, el Mercado Común Centroamericano, Colombia y los países de CARICOM, a la Asociación de Estados del Caribe (AEC), cuya formación se ha comenzado a discutir entre los paises de la región. Sin embargo, dada la crisis política actual, ese país no ha podido reaccionar ante las sugerencias de participar en ese nuevo esquema.

El interés haitiano en ser miembro de Lomé antecede el de la República Dominicana y fue precisamente el gobierno haitiano el que, en 1984, sugirió al de la República Dominicana que ambos países entregasen una solicitud conjunta en ese sentido, tal y como ésta se presentó el 17 de noviembre de 1984 en Bruselas.

ACTITUD HAITIANA FRENTE A LA REPUBLICA DOMINICANA

Con relación al libre comercio con la República Dominicana, la actitud haitiana ha estado condicionada por los siguientes factores:

1. Su inestabilidad política, lo cual le dificulta tomar decisiones de impacto a largo plazo.
2. El deseo de vincular la apertura comercial al tema de mejor trato a los braceros haitianos en los ingenios del Estado dominicano.
3. El efecto negativo que tendría el libre comercio sobre los ingresos aduaneros haitianos. Esta objeción se ha diluído desde 1987, cuando se estableció el nuevo arancel.
4. El efecto negativo del libre comercio sobre la industria y la agricultura haitianas.
5. El reconocimiento, *a priori*, de que el desarrollo de libre comercio bilateral sería fuertemente favorable a la República Dominicana, por la debilidad de la oferta exportable haitiana.
6. Finalmente, está el hecho de que a través del soborno a militares de ambos lados de la frontera, se logra, de hecho, un libre comercio "informal", el cual beneficia a importantes sectores del poder haitiano, cuyos ingresos y fuerza política se reducirían si se subscribiera un acuerdo de libre comercio.

Dada la alta prioridad que tiene Haití hoy día, dentro de la política exterior norteamericana, no es de dudar que los Estados Unidos trataría de buscar fórmulas que permitan recuperar su economía, donde no se podrían descontar algunas concesiones comerciales.

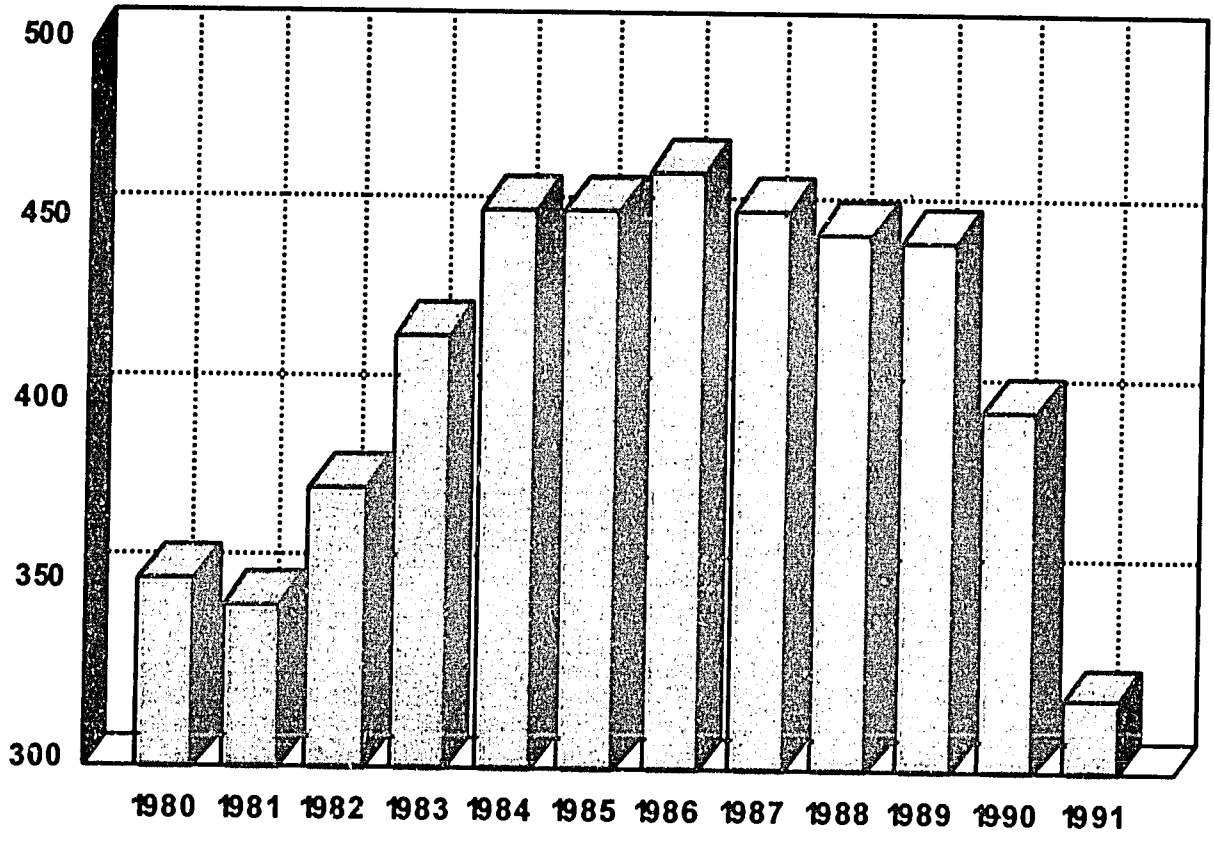
Si Haití logra este mayor acercamiento comercial con los Estados Unidos en forma aislada, o con Cuba, o con Cuba y la República Dominicana, es un tema que será tratado más adelante.

Finalmente, hasta la fecha, Haití ha evidenciado poco interés en el Mercado Común Centroamericano y con relación a México y Venezuela, su preocupación, en el campo económico, se ha limitado al suministro petrolero.

Anexos Capítulo VI

GRAFICA VI-1

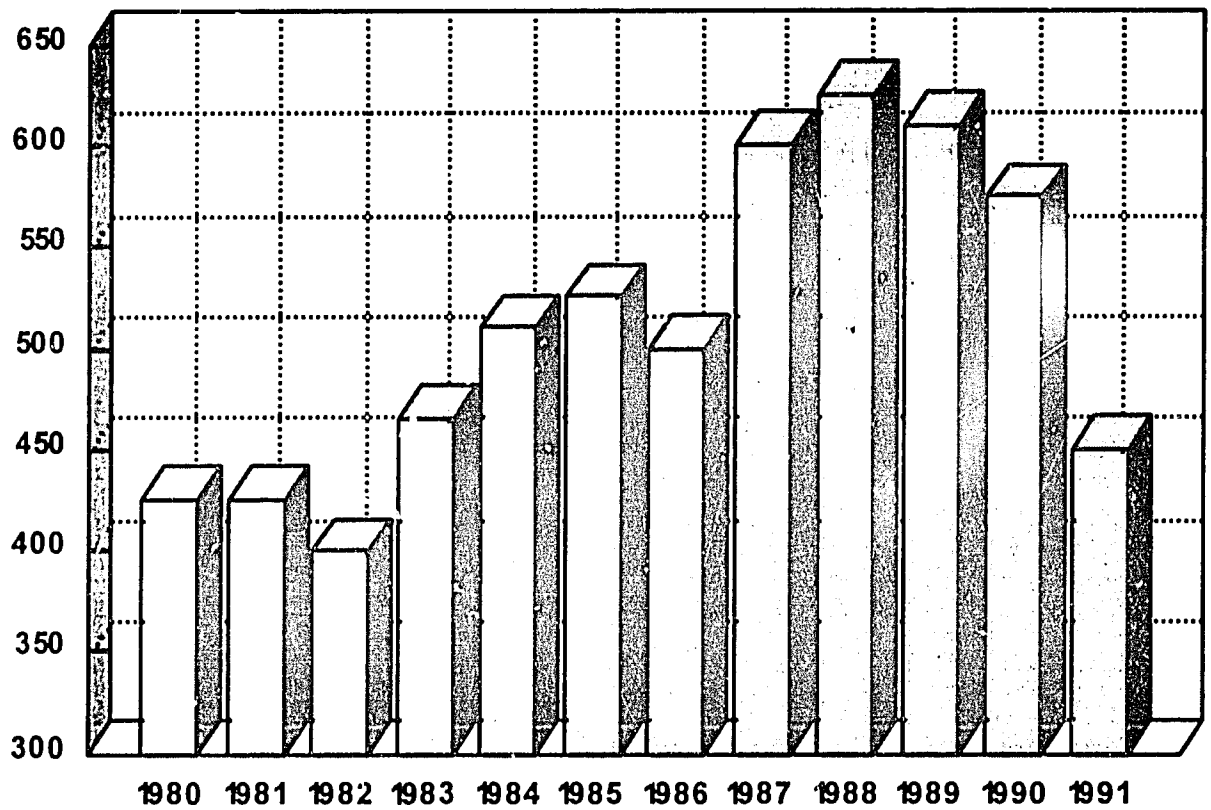
HAITI
EXPORTACIONES CIF
(En millones de US$)



Fuente: US Dept. of Commerce y otros

GRAFICA VI-2

HAITI
IMPORTACIONES FOB
(En millones de US$)



Fuente: US Dept. of Commerce y otros

CUADRO VI - 1

PIB POR SECTOR DE ORIGEN
(millones de Gourdes a precios de 1976)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
SECTOR PRIMARIO	**1,723**	**1,699**	**1,627**	**1,566**	**1,621**	**1,631**	**1,670**	**1,675**	**1,653**	**1,635**	**1,575**	**1,512**
Agricultura (1)	1,723	1,699	1,627	1,566	1 621	1,631	1,670	1,675	1,653	1,635	1,575	1,512
SECTOR SECUNDARIO	**1,368**	**1,249**	**1,222**	**1,221**	**1,176**	**1,192**	**1,149**	**1,152**	**1,140**	**1,136**	**1,053**	**1,000**
Mineria	67	57	70	5	5	6	5	5	5	5	5	
Manufactura	977	856	842	888	836	812	789	783	763	747	695	
Electricidad y Agua	36	38	41	42	44	46	47	49	54	56	55	
Construcción	288	298	269	206	291	328	308	315	318	328	298	
SECTOR TERCIARIO	**2,258**	**2,249**	**2,169**	**2,268**	**2,274**	**2,261**	**2,293**	**2,316**	**2,271**	**2,218**	**2,211**	**2,133**
Comercio (2)	998	936	896	937	904	914	892	899	889	889	880	
Transporte y Comunicación	99	103	97	106	92	85	88	99	103	108	108	
Servicios Financieros (3)	497	503	483	525	515	487	514	513	517	529	542	
Gobierno (4)	515	540	550	539	575	580	597	603	562	494	475	
Otros servicios (5)	149	167	143	161	188	195	202	202	200	198	206	

1 *Incluye foresta y pesca*
2 *Incluye Hoteles y Restaurantes*
3 *Incluye Vivienda e Impuestos Indirectos*
4 *Incluye Organizaciones sin Fines de Lucro*
5 *Servicios Comunitarios, Sociales y Personales*

Fuente: FMI y estimaciones del IDB

CUADRO VI-2

HAITI
INDICADORES ECONOMICOS SELECCIONADOS
(Porcentaje anual de crecimiento)

	1980-85	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PBI real	-9.0	0.6	-0.6	-1.5	-1.5	-3.0	-4.0
PIB real percápita	-2.6	-1.2	-1.2	-3.4	-3.3	-4.8	-5.7
Precios al consumidor (promedio)	8.3	8.5	-5.0	2.9	11.0	20.4	20.4
Precios de Exportación	-	5.6	1.5	0.3	2.4	3.0	5.5
Precios de Importación	-	-3.5	1.1	4.8	0.4	2.9	-1.6
Terminos de intercambio	-	9.1	0.4	-4.9	2.0	-5.7	7.1

FUENTE: FMI

CUADRO VI-3

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE ZONAS FRANCAS
(En millones de US$)

Año	Haití	Rep. Dominicana
1977	$28.8	$61.5
1978	$39.9	$72.9
1979	$56.2	$93.6
1980	$68.0	$117.1
1981	$77.7	$128.2
1982	$98.8	$155.1
1983	$100.4	$181.2
1984	$124.7	$195.7
1985	$126.9	$214.8
1986	$124.2	$246.2
1987	$133.0	$332.3
1988	$116.0	$520.0
1989	$100.0	$735.6
1990	$96.3	$843.5
1991	$113.2	$998.0

CAPITULO VII

Un Acuerdo Comercial con Haití

EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS DOS PAISES

Exportaciones dominicanas hacia Haití

Según las estadísticas oficiales dominicanas, las exportaciones dominicanas a Haití son mínimas. De un monto de US$7.9 millones en 1988 y 1989 se han reducido, año por año, y apenas ascendieron a US$0.7 millones en 1992. En 1988-89 los principales productos de exportación, según esas estadísticas eran azúcar, arroz, melaza, abonos, galletas, envases de hierro, tubos para pasta de diente, pilas eléctricas, colchones, cigarros y combustible de aviación.

Sin embargo, según una empresa privada que efectúa transporte terrestre de mercancías entre Santo Domingo y Haití, las exportaciones "formales", representadas por exportaciones efectuadas por industrias dominicanas directamente a Haití ascienden en la actualidad a unos US$6.4 millones, según el siguiente detalle:

Producto	Volumen	Valor
Fertilizantes químicos	7,000TC	US$1.5 millones
Productos químicos (ácidos)	2,000TC	US$1.5 millones
Yeso18,000TM	US$0.3 millones	
Envases (para leche, pasta de tomate)		US$0.5 millones
Pilas Eléctricas		US$1.2 millones
Amortiguadores de hierro para colchones		US$0.2 millones
Tubos para pasta de dientes		US$1.0 millones
Artículos plásticos del hogar y juguetes		US$0.2 millones
TOTAL		**US$6.4 millones**

Otros productos, también sujetos al comercio "formal", lo son el asbesto cemento, objetos de cerámica, inodoros, productos químicos y alimentos para animales. Su valor global puede estimarse en US$2.0 millones.

Luego habría que agregar el comercio "informal", que desde 1986 en adelante se caracteriza por ser efectuado por intermediarios, y no directamente por una fábrica dominicana actuando como exportadora. Esos intermediarios pueden ser comerciantes (por ejemplo, los del "pequeño Haití" en el mercado cercano a la Avenida Mella), los dueños de guaguas haitianas y las "marchantas" haitianas. Entre los principales comerciantes dominicanos están Castillo Hermanos, Casa Diómedes y Roberto Polanco (Polanquito), este último en San Carlos. Ese comercio también incluye las operaciones en la

frontera, es decir, las compras que se hacen durante visitas, en determinados días, por parte de haitianos al territorio dominicano, en lugares tales como Dajabón y Elías Piña. Ese comercio fronterizo, en meses recientes, sin embargo llega ya a ciudades tan alejadas como Cabo Haitiano, Hincha y hasta el mismo Puerto Príncipe.

Los principales productos sujetos a esta exportación "informal" lo son: pastas alimenticias, arroz (sobre todo el de baja calidad), azúcar, detergentes, harina de trigo, pasta de tomate, leche en polvo, sardinas, sopas en cubito y en sobres, periódicos, afrecho, gas propano, repuestos de vehículos, así como víveres en general.

A cuánto suman estas exportaciones "informales", muchas de las cuales no pasan por los puestos fronterizos y otros sí lo hacen, pero no se contabilizan, es difícil de determinar. Siendo las exportaciones "formales" unos US$8.4 millones, algunos no titubean en estimar las exportaciones "informales" en unos US$30 o US$40 millones, para un total general de exportaciones bajo ambas categorías de unos US$50 millones. Las cifras reales de esos años, nunca se sabrán.

Las exportaciones dominicanas a Haití crecieron a partir de 1984 cuando la devaluación del peso dominicano, coincidiendo con la paridad tradicional del gourde, (establecida en 1914) hizo a las exportaciones dominicanas muy competitivas en Haití. Esta ventaja se fue reduciendo a partir de 1987 cuando el gourde inició su devaluación. La caída de la dictadura en 1986, por otro lado, facilitó el comercio informal. También, controles de precios existentes en la República Dominicana hasta 1991 para productos tales como el azúcar, el arroz y las pastas alimenticias, permitían que los mismos resultaran más baratos en Haití, que si fuesen traídos de terceros países. Los ingenios azucareros haitianos cerraron, en parte, por la competencia "desleal" dominicana.

EXPORTACIONES HAITIANAS HACIA LA REPUBLICA DOMINICANA

Las estadísticas oficiales dominicanas, para el año más reciente disponible, indican exportaciones haitianas hacia la República Dominicana de apenas US$5.9 millones. Según las estadísticas haitianas, de tan sólo US$0.8 millones en 1980, éstas bajaron a US$0.2 millones en 1982. Según el Ministerio de Comercio haitiano esas exportaciones consistieron casi exclusivamente de artículos de la pequeña industria, incluyendo la artesanal. Según otra fuente, este comercio "formal" está constituido por unos veinte o veinticinco furgones (de 40 pies), al año, de sisal, unos cuarenta o cincuenta furgones de chatarra, así como muebles viejos. Cuando operaba el molino de trigo haitiano se exportaba afrecho.

Dado el más bajo nivel del arancel haitiano para muchos productos, así como lo amplio del contrabando de productos procedentes de terceros países que entran a Haití (ver Cap. I), es altamente probable que el grueso de las exportaciones "informales" haitianas hacia la República Dominicana realmente esté constituido por re-exportaciones de vehículos, electrodomésticos, perfumes, bebidas alcohólicas, bombones y ropa. Durante algún tiempo, el arroz norteamericano también estuvo sujeto a esta re-exportación hacia Santo Domingo.

Otro renglón de exportaciones "informales" está constituido por productos haitianos que entran "ilegalmente" al país, como es el caso de fósforos, jabones, rones y víveres.

En fin, que el comercio "formal" e "informal" de productos verdaderamente haitianos hacia la República Dominicana, probablemente no pasa de los US$7 millones, lo que implica un saldo comercial favorable a la República Dominicana de unos US$43 millones, constituyendo el mayor saldo favorable en el comercio bilateral de la República Dominicana con país alguno, ya que el segundo saldo favorable en importancia lo es con Puerto Rico y éste apenas asciende a US$20.8 millones.

EL POTENCIAL COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA DOMINICANA Y HAITI. LOS ELEMENTOS CONDICIONANTES DEL POTENCIAL COMERCIAL

Tamaño relativo de los mercados.

El PIB de la República Dominicana es tres veces mayor que el de Haití, unos $4,800 millones de dólares de 1988, en comparación con US$1,600 millones.

La República Dominicana tiene 7.3 millones de habitantes, en comparación con los 6.6 millones de Haití. El ingreso per capita en 1987 era de US$658 y US$246, respectivamente. Un 61% de la población dominicana reside en las zonas urbanas. Aunque no existen estadísticas algunas, se cree que ya en Haití se ha llegado a la misma proporción. El consumo de energía eléctrica en Haití es tan sólo un 12% del nivel alcanzado en la República Dominicana.

Tomando en consideración el número de habitantes y su poder de compra, así como la experiencia en suplir al mercado haitiano, algunos han considerado que ese mercado, para productos industriales producidos en la República Dominicana y que son de consumo masivo, sobre todo en el campo alimenticio, representa un 20% del tamaño del mercado dominicano. Esto implicaría que para una fábrica dominicana que produce este tipo de artículos competitivamente con relación a terceros mercados, bajo una condición del libre comercio tendría un mercado adicional que, si lo acapara al 100%, sus ventas podrían subir un 20%. Este sería el caso, por ejemplo, para las pastas de tomate, las sopas, las pilas eléctricas, las pastas de dientes, los jabones, ciertos productos plásticos, las pastas alimenticias, los abonos, la pintura, el chocolate en pasta y el azúcar.

En condiciones normales, por ejemplo, las importaciones no petroleras haitianas ascienden a unos US$260 millones en comparación con los US$1,670 millones de las importaciones dominicanas no petroleras, representando, pues, un 15% de las mismas.

Costos industriales comparativos

El Cuadro VII-1 compara los costos industriales en la República Dominicana y Haití.

Como era presumible, el costo de los obreros, especializados o no, es mucho más bajo en Haití, y los costos de funcionarios y técnicos también, aunque en estos últimos casos la diferencia no es tan grande. Aunque la tarifa energética es algo más barata en Haití, los apagones allí son mucho más frecuentes, por lo que el costo real es más alto.

La República Dominicana tiene las siguientes ventajas sobre Haití en el campo industrial:

1. Más recursos naturales.
2. Más capital.
3. Más capacidad gerencial y más experiencia.
4. Más capacidad técnica.
5. Costos reales de energía y de servicios más bajos.
6. Mejor infraestructura de comunicación.

La principal ventaja haitiana es el bajo costo de la mano de obra no especializada así como su abundancia, y una capacidad empresarial en el sector comercial bien desarrollada.

En el campo de la industria de ensamblaje para exportación, en condiciones normales, Haití debería tener mayores ventajas, por ser allí la mano de obra no especializada el factor de costo más importante.

Costos agrícolas comparativos.

En cultivos donde se utiliza en forma intensiva la mano de obra, los costos tenderían a ser más bajos en Haití, como lo serían los casos de los víveres en general, el maíz, el café, el sisal, el sorgo, los frijoles y los mangos.

En cultivos sembrados bajo métodos modernos y a cierta escala, los costos dominicanos tienden a ser más baratos: arroz, azúcar, carne blanca, tomates, etc.

Los costos de los insumos lucen ser más altos en Haití, país que, incluso, importa parte de ellos desde la República Dominicana.

Sin embargo, dados sus problemas ecológicos, es difícil prever un aumento significativo en la producción agrícola haitiana, por lo que esa nación difícilmente podría constituirse en un suplidor de productos agrícolas a nuestro país, en el caso de que se eliminen las barreras comerciales entre los dos.

Comparacionesde los niveles arancelarios.

Tal y como se expresó en el Capítulo I, es probable que el actual arancel haitiano, establecido en 1987, sea reducido. Además, como ya habíamos dicho, el contrabando es extremamente común en Haití, por lo que los niveles del arancel, sea cual sea, en la práctica no son muy significativos.

Hechas las anteriores salvedades, el Cuadro VII-2 compara los aranceles de los dos país.

Al analizar este cuadro debe tomarse en consideración que, en el caso dominicano, el estudio refleja la situación de 1995, cuando el recargo cambiario de un 7% ya no estará en vigencia. También debe recordarse lo mencionado en el Capítulo I en cuanto a que los organismos internacionales le han sugerido a los haitianos reducir su arancel para acercarlo a los aranceles vigentes en otros países y regiones, por lo que parecería lógico suponer que una vez restablecido un gobierno democrático en esa nación, es muy posible que se proceda a reducir los niveles arancelarios, sobre todo porque el sector industrial de sustitución de importaciones no constituye una fuerza económica muy significativa.

En el caso haitiano, todo lo que grava una importación está en el arancel, mientras que en la República Dominicana el Impuesto Selectivo al Consumo grava algunos bienes importados, como es el caso de los vehículos y el Impuesto al Valor Agregado también grava importaciones.

La tasa máxima haitiana de un 57.8% tan sólo se aplica a la gasolina, cuya tasa efectiva en Santo Domingo es mayor, pero ésta se cobra a través de un diferencial en la Refinería. Por otra parte, las tasas haitianas de un 35%, 40% y 50%, son bastante escasas. Además, muchos productos en Haití están totalmente exentos, cosa que no ocurre en la República Dominicana. El grado de protección industrial es mayor en el arancel haitiano, dado el más amplio margen entre las tasas que gravan los insumos y los productos finales.

LAS RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Exportar "legalmente" desde la República Dominicana a Haití, por tierra, es extraordinariamente complicado, definitivamente mucho más que exportar a otro país. Bajo condiciones normales, es decir sin la existencia del embargo de las Naciones Unidas, el trámite es el siguiente:

Primero. Obtención de un permiso de las Fuerzas Armadas dominicanas para cruzar la frontera con mercancías. Este trámite cuyo origen responde a razones de seguridad, crea en la práctica, algunos inconvenientes al flujo comercial entre los dos países. Esto ha llegado en determinadas circunstancias al extremo, que tal y como lo expresara un exportador dominicano: "Este permiso con frecuencia se

pierde o 'es perdido adrede' en las gavetas de los escritorios de militares de diversos rangos que se encargan de labores administrativas.".

En la solicitud hecha a las Fuerzas Armadas hay que especificar la placa, la marca, y el color del vehículo que cruzará la frontera, por lo que si, por cualquier razón, hay que utilizar otro vehículo, ese permiso no tiene ningún valor y hay que reiniciar el trámite burocrático.

El permiso, una vez autorizado por el Secretario de las Fuerzas Armadas, es comunicado al Jefe de Estado Mayor del Ejército, quien envía una comunicación al Encargado de la Quinta Brigada, con asiento en Barahona, quien, finalmente, informa a los comandantes de Duvergé, Neyba y Jimaní. No existe una forma predeterminada de saber si esas notificaciones se encuentran ya en la frontera o en los destacamentos. El camión tiene que detenerse en cada destacamento y surgen problemas si la notificación no ha llegado.

Aparentemente este requisito es un remanente de las tensiones políticas en el pasado y realmente no existe razón de ser para mantener el mismo.

Segundo. Obtención de una factura de exportación emitida por CEDOPEX. Este trámite no representa dificultad alguna, ni pérdida de tiempo para el exportador. Por lo tanto lo lógico sería que éste fuese el único documento exigido al exportador, pues contiene casi toda la información solicitada en los otros documentos que también se exigen. En este caso las funciones de las Fuerzas Armadas deberían limitarse a verificar aquellos aspectos que conciernen a sus funciones.

Tercero Obtención de un permiso del Banco Central cuyo origen parte de los controles cambiarios existentes hasta hace algunos años y que por tanto, la información que requiere esa institución podría ser obtenida a través de una copia del documento entregado a CEDOPEX. Consecuentemente, este trámite también es innecesario.

Cuarto Durante la carga de los camiones de la mercancía a exportar, tienen que estar presentes, para fines de "verificación", dos inspectores de aduanas y uno de CEDOPEX, con el fin de verificar la mercancía que se coloca en ellos. En este caso, el inspector de CEDOPEX luce superfluo, ya que su función la pueden ejercer los inspectores de aduanas, cuya presencia, sin embargo, tan sólo debería ser requerida en los casos de re-exportaciones al amparo de la Ley 69 (internación temporal).

La documentación requerida incluye nueve juegos de factura comercial, una hoja con un desglose de los materiales, por producto, y el acta de "verificación" hecha en la fábrica. Dicha verificación, que requiere un pago de RD$225.00 a CEDOPEX también implica que el exportador tiene que buscar en su propio vehículo a un inspector de esa dependencia, así como a un inspector y a un celador de aduanas, para que vayan a la fábrica a realizar la inspección. Son frecuentes los casos en que, a pesar de que se ha avisado cuándo serán recogidos, dichos inspectores no estén disponibles una vez llegue allí el vehículo.

A pesar de CEDOPEX haber establecido oficinas en la frontera, en la práctica el permiso requerido por esa institución no se puede conseguir en esas oficinas, ya que en Santo Domingo la Secretaría de Estado de las Fuerzas Armadas no concede su autorización si no viene acompañada de la de CEDOPEX.

En resumen, son cuatro los permisos a obtener en Santo Domingo (Fuerzas Armadas, Aduanas, CEDOPEX y Banco Central), y este trámite toma unos siete días.

Quinto. Con copia de los cuatro permisos antes señalados, hay que solicitar la autorización para el cruce de fronteras en el destacamento fronterizo. Un celador de aduanas tiene que acompañar el camión hasta la frontera, en el caso de exportaciones bajo la Ley 69, lo que representa un costo adicional de $600.00 para el exportador, quien también tiene que cubrir su retorno a la capital.

En la Colecturía de Aduanas en el puesto fronterizo, hay que incurrir en lo que un exportador denomina "gastos no oficiales".

En la frontera se incurren en demoras, pues, a veces, el colector, por razones y criterios puramente personales, requiere documentos adicionales, o diferentes, y no es factible la comunicación telefónica desde Santo Domingo con esa Colecturía para saber, de antemano, cuál va a ser la situación una vez se llegue allí.

Una vez en la frontera, el camión o el furgón, es abierto e inspeccionado por las Fuerzas Armadas dominicanas, a pesar de que los inspectores de aduanas han estado acompañando la mercancía desde la capital hasta la frontera misma. Dado que los furgones son cerrados y sellados por los inspectores de aduanas en Santo Domingo y que estos están presentes en la frontera al haber acompañado la mercancía durante todo el trayecto, esta inspección no tiene razón de ser y debe de ser eliminada.

En adición a todo lo anterior, el transportista también está obligado a dejar un manifiesto de carga en ambos lados de la frontera, lo cual representa una duplicación, ya que toda la información solicitada ha sido previamente incluida en el documento preparado para CEDOPEX, por lo que este trámite también debería ser eliminado.

Como si todo esto no fuese suficiente, por el lado haitiano también existe la exigencia de que la Societé Generale de Surveillance, compañía internacional especializada en estos trámites, inspeccione la carga en Santo Domingo, junto con los representantes de la aduana dominicana. Haití requiere además un permiso de importación que hay que obtener en ese país y que es remitido a la Societé para que verifique, en Santo Domingo, que la mercancía a exportar corresponde a la incluída en el permiso. En Puerto Príncipe existe el problema adicional de que no hay un parqueo cerrado frente a las oficinas de la aduana y la mercancía tiene que permanecer en plena calle hasta que se haga la inspección, lo que implica múltiples riesgos. Además, las compañías de seguros en Santo Domingo no aseguran a los camiones una vez están en territorio haitiano. Algunos transportistas han perdido sus vehículos al ser éstos confiscados porque en ellos se encontraron drogas. Estos no necesariamente saben que esas drogas estaban a bordo.

La frontera es cerrada a las siete de la noche, por lo que todo vehículo que llegue a esa hora tiene que esperar hasta el día siguiente para cruzarla.

Finalmente, la falta de un número adecuado de celadores en el territorio haitiano provoca pérdida de tiempo, debido a que una vez la frontera es cruzada, el camión debe esperar a que algún celador regrese de Puerto Príncipe para que acompañe al vehículo hasta su punto de destino, después de que la carga haya sido inspeccionada en la aduana y se haya pagado una fianza en un banco comercial.

Otra restricción de tipo no arancelaria, es la prohibición de exportación que, de tiempo en tiempo, establecen las autoridades dominicanas para un producto dado. En el pasado, esta situación era más grave, ya que el Estado dominicano tenía una política de controles de precios para ciertos productos, por debajo de su costo de producción, lo que estimulaba mucho la exportación, pues de hecho el producto se vendía en la República Dominicana con una gran pérdida. Tal era el caso del azúcar, y lo sigue siendo en el caso del afrecho.

ELIMINACION DE LAS RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Si la República Dominicana desea realmente aprovechar las múltiples ventajas que le ofrece un comercio fluido con Haití, tiene que eliminar y reducir a un mínimo prudencial todos los engorrosos trámites burocráticos anteriormente señalados. En este sentido se recomienda que las exportaciones terrestres dominicanas a Haití no tengan requisitos diferentes a aquellos relacionados con una exportación a cualquier otro país del mundo. Esto implicaría:

Primero. La eliminación del permiso de las Fuerzas Armadas y del control militar sobre la exportación. El papel de las Fuerzas Armadas en una exportación terrestre a Haití debe de ser el mismo

que el de una exportación a un tercer país, es decir ninguno. Con el propósito de evitar el contrabando de drogas y armas, las Fuerzas Armadas deberían, de tiempo en tiempo, hacer inspecciones al azar, o en casos sospechosos, a determinados embarques, pero tan sólo en la frontera, tal y como se hace en el caso de importaciones que el país recibe por puertos y aeropuertos. Esto implica inspeccionar algunos embarques, pero definitivamente no todos, y sobre todo no inspeccionar furgones que ya han sido sellados por las autoridades aduaneras.

Segundo. Eliminar los permisos del Banco Central y de la Aduana, pues el de CEDOPEX es suficiente.

Tercero. Establecer un régimen de tránsito aduanero para los productos que se exporten por tierra a Haití, parecido al vigente, durante muchos años, en Centroamérica[1]. Allí se utiliza el "precinto aduanero", un elemento que permite a la Aduana controlar efectivamente que la mercancia embarcada desde Santo Domingo a Puerto Príncipe no sea tocada, desviada, modificada, o sustraída en parte, en su ruta entre las dos capitales. Se trata de un mecanismo basado en sellos, resistentes y seguros, que no pueden quitarse sin que sean rotos, ni pueden ser manipulados en forma irregular, sin dejar señales o indicios. Los precintos tan sólo pueden ser utilizados una vez y llevan una numeración consecutiva.

El uso del precinto elimina la necesidad de que representantes de la aduana tengan que viajar acompañando la carga físicamente hasta la frontera y también hacen innecesario el chequeo de la carga de ambos lados de la frontera. Para evitar suspicacias, y teniendo en cuenta que ya Haití utiliza la compañía privada CGS (Compagnie Generale de Surveillance) y que la misma opera desde hace años en la República Dominicana, se sugiere que sea obligatoria la participación de dicha compañía u otra similar en el mecanismo del precinto y de la verificación de la mercancía al momento de su colocación en el furgón. Para garantizar el buen funcionamiento de este mecanismo también se sugiere que el grueso de las exportaciones deberían realizarse en furgones, ya que el mecanismo del precinto no es viable en el caso del uso de camiones o camionetas, los cuales sí tendrían que seguir siendo inspeccionados en la frontera. Como las exportaciones no están sujetas a impuestos de exportación, cuotas o prohibiciones, no existe interés fiscal en verificar la mercancía en la frontera, excepto para evitar el contrabando de armas o de drogas.

Cuarto. Eliminar la representación de CEDOPEX en las inspecciones requeridas para embarques bajo la Ley 69. El mecanismo del precinto elimina la necesidad de inspectores acompañando la carga hasta la frontera.

Quinto. Eliminar la oficina de CEDOPEX en la frontera, porque su presencia ha resultado innecesaria.

Sexto. En el lado dominicano de la frontera los furgones no estarían sujetos a ninguna inspección, excepto el chequeo, de tiempo en tiempo, en busca del contrabando de armas o drogas, o cualquier otro producto prohibido.

Séptimo. Eliminación del requisito de dejar manifiestos en ambos lados de la frontera.

Octavo. Haití debería eliminar el permiso previo de importación y el acompañamiento de los furgones, por parte de un celador, desde la frontera hasta la aduana en Puerto Príncipe.

Noveno. Las compañías dominicanas de seguros deben ofrecer el servicio de asegurar a los vehículos dominicanos en territorio haitiano, usando compañías de reaseguradores internacionales. Lo mismo deben hacer los haitianos en el caso contrario.

---

1 *Ver documento SIECA-Consejo XI-D. D-8 Guatemala, del 26 de octubre de 1993, que describe un mecanismo de esta naturaleza.*

Décimo. Todo el mecanismo de transporte terrestre y la supervisión aduanal del mismo debe de ser sujeto de un acuerdo de transporte terrestre entre los dos países, sustituyendo el viejo y muy limitado acuerdo de 1927.

Adicionalmente hay que desarrollar el cabotaje (Puerto Plata-Cabo Haitiano; Barahona-Jacmel), así como servicios privados de transporte aéreo. Los empresarios haitianos y dominicanos deberían tener derecho a visas especiales, de entrada múltiple, como las que poseen cuando viajan a Miami.

PRINCIPALES PRODUCTOS DOMINICANOS CON POTENCIAL DE EXPORTACION A HAITI

Agropecuarios

Como se ha dicho antes, aquellos productos agropecuarios dominicanos que se producen bajo métodos modernos y a ciertos niveles de escala tienden a ser más competitivos en Haití, que aquellos que son mano de obra intensivos y que se cultivan bajo métodos tradicionales de producción, como lo es el conuco. En ese sentido, los siguientes productos, bajo un régimen de libre comercio y de transporte eficiente, deberían de ser competitivos en el mercado haitiano, no sólo con relación a la producción doméstica, sino también con relación a importaciones procedentes de terceros países, incluyendo los Estados Unidos, aún en una situación de igualdad de libre comercio:

- Arroz (sobre todo de baja calidad)
- Papas
- Naranjas
- Plátanos
- Ajo (estacional)
- Carne de res
- Huevos
- Tomates
- Guineos
- Piñas
- Cebollas (estacional)
- Tabaco
- Carne de pollo

Aunque algunos de estos productos tienen costos de producción más bajos en los Estados Unidos, la República Dominicana debería ser competitiva en Haití, al ser el flete más reducido. Recuérdese que el transporte terrestre entre Santo Domingo y Puerto Príncipe hoy día toma memos de cinco horas y casi todo el trayecto ya se realiza a través de buenas carreteras.

Productos industriales

Los actuales flujos de comercio, a pesar de los problemas de trámites y de aranceles, indican que los siguientes productos dominicanos son competitivos en Haití, a pesar de la "libre" importación desde terceros países, incluyendo los Estados Unidos:

- Fertilizantes
- Yeso
- Pilas eléctricas
- Artículos plásticos del hogar, así como juguetes
- Objetos de cerámica
- Alimentos para animales
- Azúcar
- Harina de trigo
- Sopas en cubito y en sobre
- Acidos químicos
- Envases (para leche, pasta de tomate, pasta de dientes, etc.)
- Amortiguadores de hierro para colchones
- Productos de asbesto cemento
- Inodoros
- Pastas alimenticias
- Detergentes
- Pasta de tomate
- Afrecho

Varios de estos productos son competitivos porque su relación valor/volumen provoque economías en fletes, tal y como es el caso de los fertilizantes, ácidos químicos, el yeso, los amortiguadores, los productos de asbesto cemento, los alimentos para animales y el afrecho. Consecuentemente, bajo un régimen de libre comercio, seguirían siendo competitivos en Haití, aún enfrentando la competencia, libres de aranceles, de productos similares procedentes de países industrializados.

Resueltos los problemas de trámites y de transporte y bajo una situación de libre comercio, es obvio que el sector industrial dominicano exportaría muchísimo más que lo que hace hoy día a ese mercado.

Los siguientes productos que ahora no se exportan a Haití, tienen potencial en ese mercado:

PRODUCTOS ALIMENTICIOS
Cerveza
Conservas de carne
Avena
Jugos cítricos
Chocolates
Dulces
Aceite de Palma
Levadura
Harina de maíz
Quesos

Caramelos y galletas

Galletas dulces y soda
Melazas
Vinagre
Condimentos

OTROS:
Pinturas
Envases de cartón
Papel Kraft
Jabones
Alambres
Productos de aluminio
Productos de caucho
Colchones
Baterías de vehículos
Sacos de fibras plásticas y de polipropileno
Chiclets
Bobinas de motores y generadores
Tuberías de cemento
Letreros lumínicos
Muebles de hierro y aluminio
Medicinas y productos farmacéuticos
Marcos y ventanas de metal
Sueros
Elementos prefabricados de hormigón pretensado
Químicos para limpieza industrial
Productos de limpieza para el hogar
Transformadores
Adhesivos
Tacones de goma
Suelas
Zapatos plásticos
Lubricantes
Almohadas de espuma
Box springs
Fundas de papel
Cloro
Espuma de uretano
Detergentes
Tubos plásticos para agua y electricidad
Envases plásticos
Bloques, ladrillos y tejas de arcilla
Mosaicos de granito
Muebles y persianas de metal
Esponjas de acero

SERVICIOS

Dado el hecho de que tanto la República Dominicana como Haití son beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y del Acuerdo de Lomé, así como de los fondos 936, y tomando en cuenta el diferencial de salarios entre ambos países, existe un fuerte potencial para "industrias gemelas" de ensamblaje, donde la parte más mano de obra intensiva de la producción se efectuaría en Haití y la producción se terminaría en la República Dominicana. También podría existir ensamblaje en tres lugares, Haití, Santo Domingo y, luego, Puerto Rico.

El sector del turismo provee un rico potencial de cooperación, a través del desarrollo de "paquetes" turísticos, que incluirían visitas a ambos países. Precisamente la ruta Puerto Plata-La Isabela-Luperón-Monte Cristi-Dajabón-Fort Liberté-Cabo Haitiano, tiene un enorme potencial, una vez se construya un tramo carretero adecuado entre la frontera y Cabo Haitiano. Recuérdese que cerca de esta última ciudad se encuentra La Citadelle, de extraordinario potencial turístico. Además, las excelentes playas y el

magnífico buceo en las Islas Turcas, permitirían un "triángulo turístico" muy prometedor y que ya se está empezando a explotar.

Por el lado Sur, el trayecto Santo Domingo-Barahona-Lago Enriquillo-Etang-Saumatre-Puerto Príncipe también tiene un extraordinario potencial. Ambos países deben de eliminar el requisito de visas, que hoy día cuestan unos US$40.00 por persona, en el caso de turistas que se trasladen de un país al otro, prevaleciendo tan sólo la tarjeta de turista.

Ambos países podrían auspiciar una campaña promocional de visitar a ambos lados de la isla. Hoy día, la venta de cuadros haitianos "primitivos" a turistas que visitan la República Dominicana, es indicativo de los beneficios mutuos que ya se derivan del turismo. Un turismo europeo de destino múltiple: Santo Domingo-Haití-Cuba debe ser estimulado.

ASPECTOS MONETARIOS

El gourde haitiano mantuvo un tipo de cambio fijo (5 gourdes por un dólar) entre 1914 y 1987.

El peso dominicano mantuvo un tipo de cambio fijo (un peso por un dólar) hasta 1960 cuando comenzó a surgir un mercado paralelo que fue representando una proporción mayor del mercado total hasta la unificación de 1985, cuando el tipo único y fluctuante estuvo en RD$3.09 por US$1.00.

Hoy día los tipos de cambio con relación al dólar son como sigue:

RD$12.50 = US$1.00
G$ 13.50 = US$1.00

Sin embargo, dado la paridad desde principios de siglo de 5 gourdes por dólar, el valor del gourde (en términos reales, no nominativos, donde existe una paridad "cosmética") cuando se le compara con el peso dominicano, es de $2.70 por dólar, nivel a que estaba el peso dominicano en 1984. (13.50 ÷ 5 = 2.70)

Consecuentemente, el gourde tendría que llegar a un tipo de cambio de 62.50 por dólar para haberse devaluado al mismo nivel que el peso dominicano. (62.50 ÷ 5 = 12.50)

Consecuentemente, el tipo de cambio favorece a las exportaciones dominicanas en su comercio con Haití. Por supuesto, las grandes diferencias en los niveles salariales reducen esta ventaja.

Una solución de libre comercio entre los dos países obligaría, eventualmente, a algún tipo de coordinación en las políticas monetarias y cambiarias de ambos países pero sólo en la medida en que el comercio bilateral llegue a representar una proporción alta del comercio total, que justifique esa coordinación.

PRINCIPALES PRODUCTOS HAITIANOS CON POTENCIAL DE EXPORTACION HACIA LA REPUBLICA DOMINICANA

Dado el menor desarrollo relativo de Haití, tanto en el campo industrial como en el agropecuario, el libre comercio bilateral es previsible que siempre tendrá un fuerte saldo favorable hacia la República Dominicana.

En la actualidad, como hemos visto, las exportaciones haitianas hacia la República Dominicana se limitan a la artesanía, el sisal, la chatarra, fósforos, jabones y ron. Productos con potencial de exportación son ropas y pieles por también ser mano de obra intensivos. Sin embargo, una situación de

libre comercio, buen transporte y pocas trabas burocráticas, es difícil que haga subir mucho las exportaciones de productos haitianos hacia la República Dominicana, a pesar de la reconocida capacidad haitiana en el mercadeo a detalle. Más bien lo que podría acontecer sería la re-exportación de productos importados desde terceros países desde Haití hacia la República Dominicana, si el arancel haitiano resulta ser menor que el dominicano, lo que estimularía un mayor contrabando.

En consecuencia, todo análisis sobre la posibilidad de cooperación y/o integración con Haití debe de estar basado en esta realidad de un saldo comercial favorable hacia la República Dominicana y más bien lo que habría que estudiar es la búsqueda de elementos compensatorios en otros renglones de la balanza de pagos. Si el comercio actual, informal y oculto, favorece a la República Dominicana, el convertirlo en formal, legal y abierto simplemente reiteraría, y haría más patente una realidad ya existente. Si todo sigue igual, el "contrabando" se mantendrá.

Además, si Haití opta por una política de desarrollo en base a un modelo tipo Hong Kong, es decir con cero o muy bajo arancel, entonces sus empresarios industriales no deberían objetar el libre comercio con la República Dominicana, pues su producción local de todas maneras enfrentaría la competencia de productos norteamericanos y europeos. Ambos países están siendo presionados por la comunidad internacional a abrirse al comercio internacional, por lo que no tendría sentido no abrirse entre sí. Los empresarios dominicanos tendrán que acostumbrarse a competir en Haití contra precios internacionales.

A pesar de lo anteriormente dicho, hay que reconocer que Haití tiene sobre la República Dominicana dos grandes ventajas: una mano de obra más barata y una mayor capacidad y dedicación al comercio informal y al detalle. La primera ofrece una ventaja en el desarrollo de zonas francas. Sus aspectos "exóticos" y "primitivos" también representan un atractivo turístico que los dominicanos no poseen.

ASPECTOS ECONOMICOS NO RELACIONADOS CON EL INTERCAMBIO COMERCIAL

La movilidad de la mano de obra indocumentada

La República Dominicana es el único país latinoamericano que no se independizó de España, pues lo hizo de Haití, luego de sangrientas batallas. Allí, la Constitución, hasta 1874, establecía que la isla era "una e indivisible".

Entre los dominicanos ha existido, por generaciones, el temor a "la invasión pacífica" del país a través de la inmigración ilegal de haitianos, temor que fue enfatizado por la tiranía trujillista, a partir de 1937, para tratar de justificar la injustificable matanza de varios miles de indefensos haitianos ocurrida ese año. Ese tema, unido al anti-haitianismo que todavía prevalece entre algunos grupos dominicanos, dificulta, a nivel político, la ejecución de programas de cooperación entre los dos países. De tiempo en tiempo diferentes grupos políticos dominicanos enarbolan el anti-haitianismo por razones coyunturales, tal y como sucede en la actualidad. Cuanto mayor sea la presencia de haitianos en nuestro país, mayor será el temor a la "invasión pacífica".

La verdad es que el haitiano desea emigrar, tal y como lo desea el dominicano. Ambos quieren ir a los Estados Unidos. Muchos lo logran. Tan sólo en los Estados Unidos se estima que hay unos 200,000 haitianos que residen allí legalmente y otros 400,000 ilegales. En adición, muchos haitianos viven en Canadá, Francia, Guadalupe, Martinica, la Guayana Francesa y las Bahamas. En la República Dominicana su presencia se estima en unos 400,000.

En cuanto a los dominicanos, su presencia en Norteamérica, el Caribe y Europa supera a los 700,000.

La mayor migración haitiana, con relación a la dominicana, y sus altos niveles de mortalidad infantil, explican, en parte, como la tasa anual de crecimiento de la población haitiana es hoy día muy inferior a la dominicana (1.7% vs. 3% [2]) y también como la población dominicana ha superadoa la haitiana, cuando antes sucedía todo lo contrario, pues la población hatiana crecía más rápido que la dominicana y era mayor.

Aún cuando las leyes dominicanas prohiben la inmigración ilegal y la política "oficial" del Estado dominicano ha sido desalentar dicha inmigración, la realidad es que indirectamente ha sido el mismo Estado dominicano, a través de sus empresas, el que la ha alentado, para satisfacer los requerimientos de mano de obra barata para sus ingenios azucareros. Sin embargo, en la última década, la presencia haitiana se ha extendido a otros cultivos, como lo son el arroz y el café, así como la industria de la construcción y el "chiripeo" urbano. Hoy día hay muchos más haitianos fuera del sector azucarero que dentro del mismo. Mientras antes el haitiano estaba limitado al batey, es decir, a su "ghetto" azucarero, hoy día es mucho más visible, lo que acentúa el temor de la población dominicana, por su presencia. Como el Estado dominicano es el primero que viola sus propias leyes de migración, difícilmente puede exigir al sector privado que deje de utilizar la mano de obra indocumentada.

El maltrato de la mano de obra haitiana en los ingenios del Estado, ha sido ampliamente comentado y difundido en la prensa dominicana e incluso criticada por los obispos dominicanos. Asimismo fue denunciado en diferentes foros internacionales. Esto ha obligado al Estado dominicano a mejorar las condiciones de trabajo en los bateyes y a lograr que dicho trabajo sea, de hecho, voluntario.

Se podría decir que la actitud del gobierno dominicano ante la necesidad de reducir la presencia ilegal de haitianos ha sido ambivalente. En el momento de redactar este estudio, hace menos de un mes que el Ejército había organizado redadas para deportar haitianos ilegales, las cuales fueron suspendidas. Pocos días después, la prensa nacional reportaba como el CEA, de nuevo, había iniciado el cruce ilegal de haitianos a través de la frontera, ubicados por "buscones", para utilizarlos en su zafra del 1994.

Al terminar la larga dictadura haitiana, diferentes grupos políticos de ese país hicieron uso de las nuevas libertades para criticar el mal trato a sus conciudadanos en la República Dominicana y en otros lugares, tales como en los centros de detención de la Florida y en las Bahamas.

Por lo tanto, es indudable que en toda negociación económica entre los dos países, el tema de los indocumentados será puesto en la mesa. Es posible que los haitianos insistirán en que no se abuse de sus conciudadanos y argumentaran que su presencia en la República Dominicana ayuda a su balanza de pagos y contribuye a reducir las presiones sociales en Haití. Por su parte, los dominicanos podrían alegar que una inmigración haitiana de la magnitud que se ha registrado, representa para cualquier país con un nivel tan alto de desempleo, una presión contra el alza de los salarios. Pero más importante aún representa un obstáculo parala modernización de la producción agrícola, ya que la oferta ilimitada de mano obra no estimula ni induce a la mecanización de las labores agrícolas. Por estas razones, algunos dominicanos han argumentado que el país debe de solicitar la cooperación del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados, para que ayude a supervisar un programa de repatriación, que debería de iniciarse con estímulos para el retorno voluntario.

Debe tomarse en consideración que las últimas etapas de la integración económica europea han coincidido, precisamente, con un endurecimiento de su política de migración. Algo parecido está ocurriendo entre México y los Estados Unidos, coincidiendo precisamente con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), donde los estadounidenses tienen temor de una masiva inmigración mexicana.

---

2 *Cuando se publiquen los datos del último censo dominicano, la tasa dominicana bien podría resultar bien inferior al 3%.*

Consecuentemente, no serían incompatibles negociaciones comerciales entre la República Dominicana y Haití, que coincidan con la adopción de medidas de repatriación llevadas a cabo en forma civilizada, siempre y cuando esto responda a una política claramente expresada tanto a nivel nacional e internacional.

Podría decirse que la actitud del sector privado dominicano sobre el asunto ha sido ambivalente, pues aunque por un lado le preocupa la masiva presencia de extranjeros indocumentados, por otra parte tiene el temor de que la deportación de estos inmigrantes ilegales obligaría a efectuar fuertes inversiones en mecanización del sector agrícola y provocaría aumentos generales de salarios, sobre todo en la actividad azucarera, en el café, el arroz y en la industria de la construcción.

Costa Rica es un ejemplo de un país que, aunque favorece la integración económica centroamericana y participa activamente en ella, objeta los aspectos del proceso que implican el libre movimiento de la mano de obra, debido a la existencia de un alto nivel de desempleo en su vecino del norte, Nicaragua, una proporción importante de cuya población ya reside ilegalmente en Costa Rica. Lo mismo ocurre entre Venezuela y Colombia y entre los Estados Unidos y México.

Hasta ahora el único caso exitoso de integración económica en base a la libre movilidad de la mano de obra ha sido el de la Comunidad Económica Europea (CEE), pero aún allí, en años recientes, se han colocado muy fuertes trabas a la inmigración procedente de terceros países, limitándose la movilidad de la mano de obra exclusivamente a ciudadanos de la Comunidad.

En resumen, la República Dominicana y Haití pueden ir dando pasos hacia el libre comercio e icnluso hasta hacia la existencia de un arancel común, si eso último se considerase conveniente, sin entrar en aquellas etapas posteriores de la integración económica que involucran la libre movilidad de la mano de obra.

EL DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA COMUN Y LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DE FINANCIAMIENTO

Desde una fecha tan temprana como 1874, dominicanos y haitianos plantearon la necesidad de financiar, en forma conjunta, su infraestructura común. En ese año el Presidente dominicano Ignacio María González firmó un Tratado de Paz, Amistad, Comercio y Extradición que, entre muchas otras cosas, comprometía a ambos gobiernos a otorgar una concesión para el establecimiento de un ferrocarril que uniría las capitales de ambos países, proyecto que nunca se materializó.

En 1966 uno de los autores de este estudio[3], sugirió una serie de proyectos comunes tales como proyectos hidroeléctricos y de riego utilizando a los ríos Artibonito y Masacre; un inventario de los recursos naturales de la isla; ampliación de la carretera internacional; campañas de erradicación de enfermedades y de reforestación, así como centros de investigación agrícolas comunes. Además, sugirió un Consejo de Turismo para los dos países; que promoviera "paquetes" turísticos que incluyeran visitas a ambos lados de la isla, así como facilidades para el traslado de turistas de un país al otro, a través de mejorías en la carretera Santo Domingo-Barahona-Jimaní-Puerto Príncipe.

La existencia por muchos años de una cruel dictadura en Haití impidió todo progreso en este campo y no fue hasta 1990 cuando la incorporación de ambos países en la Convención de Lomé permitió la posibilidad de obtener financiamiento para proyectos de infraestructura de interés común. Lamentablemente, los problemas políticos haitianos de hoy día han pospuesto la ejecución de estos proyectos.

---

3 *Vega, Bernardo.* La República Dominicana ante el proceso de integración económica de América Latina. *Banco Central, 1966.*

Debe tenerse presente que la Comunidad Económica Europea ha expresado su interés en favorecer la integración económica en el Tercer Mundo y, además de las asignaciones a cada nación miembro de LOME, estimula, mediante su ayuda, el financiamiento de infraestructuras que beneficien a más de un país. Esto se efectúa a través de los llamados "Fondos Regionales".

Basados en este deseo, tanto el gobierno haitiano como el dominicano han presentado en Bruselas a través del CARIFORUM, proyectos de interés común. Se tiene entendido que la CEE se ha interesado, en principio, en los siguientes, aunque no existe todavía una reacción oficial a los mismos:

1. Los haitianos han propuesto presas sobre los ríos Masacre y Artibonito para energía eléctrica, proyectos hidroeléctricos en Anse-a-Pitre, así como la carretera Cabo Haitiano-Juana Méndez para fines turísticos, la cual empalmaría con una carretera que llevaría a La Isabela y Puerto Plata.

2. También se ha identificado el desarrollo de pequeños valles, en el área de influencia del río Macacías, tanto en la parte dominicana como haitiana, así como un proyecto similar, en base a pequeñas presas, alrededor del río Yaque del Norte y la llanura de Maribaroux.

Otro importante campo de financiamiento para proyectos de interés común es el de la defensa del medio ambiente y la ecología. Cuatro de los principales parques nacionales de la República Dominicana tocan la frontera: el de Montecristi en el norte y los de la Isla Cabritos, la Sierra de Bahoruco y el Parque Jaragua en el sur. Estos últimos tres están muy cerca el uno del otro y podrían ligarse a un parque nacional haitiano inmediatamente del otro lado de la frontera, en la región central del Artibonito y la Presa de Peligre. De esa forma parte de la frontera sería un "pulmón" binacional, lo que también dificultaría el tránsito ilegal de personas. Los dominicanos, por su parte, ya han logrado la aprobación de un proyecto fronterizo, el cual está en fase de licitación. Se trata de un plan de desarrollo rural de la zona fronteriza que incluye energía eléctrica, riego, protección de menores, desarrollo del agro e infraestructura social y vial. El área geográfica incluye el bajo Yaque del Norte, la zona de Mao-Dajabón y el Artibonito.

LA ACTITUD DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE) HACIA UNA MAYOR COOPERACION ECONOMICA EN LA ISLA

La actitud de la CEE hacia una mayor cooperación en la isla, tal y como ha sido expresada en Bruselas, en CARIFORUM, a través de sus propias oficinas en la República Dominicana y también a través de las Cancillerías individuales de cada país miembro, ha sido la de propiciar proyectos comunes, como los antes citados, además del financiamiento de proyectos de interés exclusivo de los dominicanos. Estos últimos han tenido un desembolso muy acelerado. En el programa indicativo regional ACP-Caribe-CEE de julio de 1992, se citó claramente la necesidad de "profundizar y ampliar los actuales acuerdos relativos a la integración en el Caribe y estimular las relaciones entre la República Dominicana y Haití".

Por razones coyunturales, ligadas al actual proceso electoral, algunos grupos políticos dominicanos han querido dar la impresión de que la CEE promueve una "fusión" entre los dos países. Tal idea, que irónicamente coincide con las guerras étnicas en los Balcanes, carece de todo fundamento.

Lo que sí es lamentable es que durante la actual crisis política haitiana, ni los norteamericanos, ni los europeos, han querido ayudar proveyendo facilidades para que haitianos emigren de su país. Es más, dicha crisis ha coincido con posiciones cada vez más rígidas en ambos continentes hacia la migración, no solamente en el caso de haitianos, sino en términos generales. Uno de los primeros

reportes económicos de las Naciones Unidas, preparado en 1949 [4] es precisamente sobre Haití y dice: "La Misión recomienda que se le dé seria consideración a la posibilidad de estimular la emigración como un medio de reducir la muy fuerte presión poblacional. Existen en la órbita general del Caribe países de baja población, cuya gente es, en su mayor parte, de los mismos orígenes que la haitiana, y que han hecho saber su disposición y deseo de recibir inmigrantes que ayuden a desarrollar sus recursos naturales".

Aunque sin mencionarlo, los autores del trabajo se referían a la Guayana Francesa. Pocos años después, Francia auspició una inmigración de unos 35,000 haitianos a ese territorio suyo de ultramar, coincidiendo con el desarrollo allí de un proyecto espacial. Sin embargo, en ocasión de la crisis haitiana de 1991-93 Francia rehusó poner en ejecución un proyecto similar, lo que hubiese contribuido a aliviar las tensiones sociales en Haití.

ACTITUD DE LOS ESTADOS UNIDOS HACIA UNA MAYOR COOPERACION ECONOMICA EN LA ISLA

La crisis política haitiana ha tenido fuerte repercusión en la políticia interna norteamericana, tanto durante los últimos años de la administración de Bush como durante la actual de Clinton. Por un lado, el fenómeno de los "boat people" creó presiones tanto para su aceptación, por parte de grupos defensores de los derechos humanos, como para su rechazo, por parte de grupos de la Florida. Por el otro, la comunidad haitiana residente en los Estados Unidos ha desarrollado una relativa capacidad de influir políticamente en ese país, sobre todo a través de congresistas de raza negra.

El principal objetivo norteamericano es el restablecimiento de la democracia en Haití y el otorgamiento a ese país de una ayuda internacional masiva. La combinación de ambas medidas debería reducir la presión hacia la emigración. Como ya se ha dicho, la emigración haitiana hacia los Estados Unidos no es contemplada por ese último país, lo que pone en conflicto los objetivos norteamericanos y los dominicanos, pues esa actitud acentúa la presión para la migración hacia la República Dominicana.

Sólo si la ayuda masiva y el clima político en Haití realmente reducen la presión para emigrar, hacia cualquier sitio, es que dejaría de existir un conflicto entre los objetivos norteamericanos y dominicanos. Dada la presión generalizada hacia la emigración en todo el Caribe, es difícil prever que eso se logre en el caso haitiano, por lo que el conflicto de objetivos se mantendrá.

En términos generales, los Estados Unidos favorecen una mayor cooperación económica entre los dos países que comparten la isla, pues eso reduciría los niveles de pobreza en ambos lados. Sin embargo, han preferido que proyectos específicos que tiendan hacia ese propósito, sean más bien financiados por organismos multilaterales, en los cuales son un importante contribuyente, o por la CEE.

Un fuerte apoyo norteamericano al desarrollo de empresas de zonas francas en Haití, (para, entre otras cosas, reducir la migración hacia los Estados Unidos), podría crear otro potencial conflicto con la República Dominicana, en la medida en que promueva el traslado de industrias de zonas francas hacia el otro lado de la isla, reversando la tendencia contraria, vigente hasta la fecha. Sin embargo, esto parece improbable, pues el Congreso de los Estados Unidos ha prohibido todo programa de ayuda que contribuya a disminuir las fuentes de empleos de ese país.

---

4 *Naciones Unidas.* Mission to Haiti, *Nueva York, julio 1949, pág. 12. Ese concepto de la migración haitiana ya había sido previamente apoyado por el gobierno de Trujillo pues en 1943 un portavoz de ese régimen ya había propuesto un plan algo similar. Ver Sánchez y Sánchez, Carlos.* Curso de derecho internacional público privado. *Editora Montalvo. Ciudad Trujillo, 1943. Págs. 103-113.*

Por otro lado, y como luego veremos, una solicitud conjunta domínico-haitiana de incorporación al ALCAN, una vez restablecida la democracia en Haití, definitivamente tendría más posibilidades que una solicitud individual dominicana, dada la prioridad que Haití tiene dentro de la actual política externa norteamericana. Esto podría ser una repetición de la exitosa experiencia domínico-haitiana en su solicitud conjunta para participar en Lomé.

DISTINTOS GRADOS DE ACERCAMIENTO COMERCIAL CON HAITI

Un Acuerdo de Libre Comercio

Es indudable que el libre comercio entre la República Dominicana y Haití para los productos originarios de ambos países es algo conveniente, aún cuando, de antemano, sea predecible que el saldo sería favorable a la República Dominicana. La razón de esto ya ha sido explicada en el primer capítulo de este trabajo, donde se describe la teoría económica que justifica la integración económica.

Se sugiere que una vez la situación en Haití lo haga políticamente factible, se inicien acercamientos tendentes a la negociación de un acuerdo de libre comercio similar al que Venezuela suscribió con CARICOM y al que Colombia y Venezuela han firmado con los países centroamericanos, así como al que México está negociando también con Centroamérica. Las características esenciales de este acuerdo serían las siguientes:

1. En vez de abarcar una lista "positiva" de productos sujetos al libre comercio, se trabajaría en base a una lista "negativa", en el sentido de que todos los productos originarios de ambos países y que llenan las definiciones de origen, estarían sujetos al libre comercio, con la única excepción de aquellos incluidos en la lista "negativa". Con esto se buscaría un libre comercio inmediato y más amplio y se evitaría la necesidad de agregar productos a la lista "positiva" cada tantos años, a medida que dichos productos se comienzan a producir en uno o ambos de los países. Obviamente se podrían negociar más de una lista de productos, cuya desgravación arancelaria sería dentro de plazos diferentes.

2. El libre comercio significaría, para la primera lista, la ausencia inmediata de todo arancel aplicable a los productos originarios de ambos países, con la excepción de los abarcados en la lista "negativa" y en las listas cuya desgravación sea dentro de un período de años a negociarse.

3. El acuerdo no debe de ser *sui generis*, sino más bien estar basado en textos que ya están siendo firmados en la región. Esto quiere decir que se aceptaría, como patrón, el texto de algunos de los acuerdos ya vigentes. Con esto se busca que el acuerdo sea uniforme con relación a otros existentes. Esto es importante pues se presume que la "telaraña" de acuerdos bilaterales entre Centroamérica, CARICOM, el G-3 y otros países se hará cada día más densa, siendo el objetivo final su conversión en unos pocos grandes acuerdos multilaterales. Por lo tanto sería muy importante decidir cuál patrón utilizar. Los dos más en uso son el que México pretende negociar con Centroamérica, y que reproduce muchas de las definiciones que aparecen en el ALCAN, así como el que Colombia y Venezuela han negociado con CARICOM y quieren negociar con Centroamérica, donde las definiciones siguen el patrón de los esquemas de integración sudamericanos. Los aspectos más importantes, en cuanto a definiciones se refiere, cubren las reglas de origen, los controles fitosanitarios, las medidas antidumping y la resolución de controversias. Por supuesto, el concepto de "patrón" excluye las listas de productos en sí, su tamaño, plazos, etc.

Finalmente, la lista negativa debería de ser lo más reducida posible. Los tradicionales criterios de protección a la industria y a la agricultura, o sobre el impacto fiscal, deben de prevalecer lo menos posible.

La adopción de un Arancel Común Externo

No consideramos conveniente que Haití y la República Dominicana adopten un arancel común externo, por las siguientes razones:

1. Es probable que Haití adopte una estrategia de desarrollo basada en un crecimiento tipo Hong Kong, es decir, que su arancel sea extremamente reducido. Esto así, por su pobre base de recursos agrícolas y su reducido potencial industrial, excepto en su industria de ensamblaje, la cual está orientada hacia la exportación. Por lo tanto, sus motores de crecimiento probablemente lo serán el turismo y el ensamblaje. La estrategia dominicana, por otro lado, debe enfatizar en mayor grado el desarrollo de los sectores primarios.

2. Los recursos fiscales, incluyendo el arancel, son más importantes en la República Dominicana que en Haití, pues nuestro país depende menos de las donaciones y de la ayuda internacional.

3. Una de las ventajas del arancel común externo es que un producto procedente de un tercer país, digamos los Estados Unidos, una vez llegue a Puerto Príncipe y pague el arancel común, puede pasar hacia la República Dominicana sin pagar arancel en la frontera, pues existiría un mecanismo de repartición de los ingresos aduaneros según el destino final de la carga. Dado el menor flete marítimo entre Miami y Puerto Príncipe (o Cabo Haitiano) y entre Panamá y Puerto Príncipe, con relación al puerto de Santo Domingo, mucha de la carga con destino a la República Dominicana pagaría su arancel en Puerto Príncipe, teniendo la aduana haitiana, en forma constante, un saldo a favor de la aduana dominicana. Difícilmente las autoridades fiscales dominicanas aceptarían ese esquema y por el contrario seguramente negociarían reglas de origen suficientemente rígidas, como para garantizar que esto no sucedería.

4. Bajo un arancel común externo, mercancías de terceros países no pagarían impuestos en la frontera domínico-haitiana. Eso significa que mercancías que entran de contrabando tampoco pagarían impuestos en la frontera. Dada la mayor falta de institucionalidad en Haití con relación a la República Dominicana, y el mayor nivel de contrabando existente allí, esta situación tampoco sería aceptable a las autoridades dominicanas.

5. Un más reducido arancel en Haití, podría beneficiar más al industrial haitiano que al dominicano en el comercio bilateral, mas si los mecanismos de *drawback* no son eficientes en la República dominicana, o dejan de existir, como parte de una negociación para entrar al ALCAN. Esto podría perjudicar al industrial dominicano frente al haitiano, pero dado lo débil del potencial haitiano de exportación de productos industriales hacia la República Dominicana, no consideramos esta desventaja como significativa.

Finalmente, habría que considerar la situación cuando ambos países pertenezcan a un mismo esquema de integración, en cuyo caso el libre comercio se daría indirectamente, por carambola.

Esa sería la situación si los dos países fueran miembros de CARICOM (donde hay un arancel común externo), o del Mercado Común Centroamericano (donde también lo hay), o de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), la cual probablemente no lo tendrá, o de ALCAN, que no lo tiene.

Si la República Dominicana y Haití siguen el mismo camino de la integración, el problema no surgiría pero ¿qué pasaría si Haití es aceptado en CARICOM y la República Dominicana en el MCCA, antes de eventualmente estar ambos en un esquema más amplio, como la AEC o el ALCAN?

Lo anterior es otra razón para pensar en la necesidad del libre comercio entre ambos países como resultado de una negociación bilateral, y no como consecuencia de ambos terminar siendo miembro de un tercer esquema.

ASPECTOS POLITICOS VINCULADOS A LA PARTICIPACION DE LA REPUBLICA DOMINICANA EN UN ACUERDO COMERCIAL CON HAITI

Acuerdos comerciales y proyectos de cooperación económica entre países como Venezuela y Colombia, y El Salvador y Honduras han tenido dificultades en su puesta en ejecución, dado la existencia de resentimientos históricos. Los militares venezolanos en tiempos muy recientes han objetado esfuerzos de integración económica con Colombia. Lo mismo ocurrió entre Alemania, Francia e Inglaterra durante la creación del Mercado Común Europeo. México y los Estados Unidos tuvieron sus guerras y hasta grandes cesiones de territorio y, sin embargo, acordaron participar en el ALCAN.

Dificultades parecidas podrían surgir cuando los gobiernos dominicano y haitiano en un futuro planteen acuerdos comerciales y de cooperación económica, como los aquí propuestos. Mucho dependerá de la coyuntura del momento y de la posible utilización de la temática para fines políticos internos.

Sin embargo, si nos fijamos en la historia, notaremos que ninguno de los esfuerzos hasta ahora llevados a cabo encontró, en su momento, resistencia política interna en la República Dominicana. Estos fueron:

1) 1874 - Acuerdo negociado por el Presidente Ignacio María González.

2) 1929 - Acuerdo Fronterizo firmado por Horacio Vásquez.

3) 1941 - Acuerdo Comercial bajo el régimen de Trujillo.

4) 1972 - Propuesta de un Acuerdo Comercial que conllevaría a una zona de libre comercio, propuesto por el Presidente Balaguer.

5) 1979 - Acuerdo Básico de Cooperación firmado por el Presidente Antonio Guzmán.

Donde sí podría surgir una dificultad sería en la resistencia por parte de elementos dentro de las Fuerzas Armadas Dominicanas, dado su tradicional papel de supervisión del comercio insular. Es un conflicto clásico entre la percepción de lo que es la seguridad nacional y las prioridades económicas de la nación.

Allí no sólo será conflictivo un legítimo interés de seguridad nacional buscando evitar el contrabando de drogas y armas, sino que el comercio isleño tradicionalmente ha sido una fuente de ingresos informales para los militares dominicanos asignados a la región fronteriza. Lo mismo se aplica a la contraparte haitiana.

Estos son obstáculos que paulatinamente se irán superando con la profesionalización de las Fuerzas Armadas y que nuestro país tendrá que vencer totalmente como parte de su participación más activa en el comercio internacional, proceso que necesariamente tiene que comenzar poniento nuestra propia casa en orden.

Anexos Capítulo VII

CUADRO VII-1

COMPARACION ENTRE COSTOS INDUSTRIALES EN LA REPUBLICA DOMINICANA Y HAITI
(En US$)

	Haití	Rep. Dominicana
Electricidad - KW/Hora	$0.10	$0.12 [5]
Teléfono - 3 minutos	$6.00	$1.84
Cargos portuarios:		
Contenedor de 20 pies	$350.00	$218.00
Salarios mensuales		
Director general	$2,500.00	$3,000.00
Director técnico	$1,500.00	$2,000.00
Jefe mecánico	$900.00	$1,000.00
Jefe de contabilidad	$950.00	$1,500.00
Supervisor general	$1,010.00	$1,000.00
Mecánico/electricista	$400.00	$600.00
Secretaria bilingue	$650.00	$800.00
Obrero especializado	$130.00	$300.00
Obrero a destajo	$64.00	$107.00
Chofer	$140.00	$250.00
Beneficios sociales	43%	40.3%

5 *Promedio de tarifa CDE y generación propia.*

Fuentes:
Datos haitianos. Montas, Remy y Lafontant, Raymond, INHACOND. Expediente sobre la economía y las formas de cooperación entre Haití y la República Dominicana. Octubre 1993.
Datos dominicanos: Encuesta industrial.

CUADRO VII-2

COMPARACIONES ENTRE EL ARANCEL HAITIANO Y EL DOMINICANO *

República Dominicana	Haití	
Tasa máxima	35%	57.8**%
Otras tasas	3, 5, 10, 15, 20, 25, 30	5, 10, 15 20, 25, 30 33, 35, 40 40, 50
Tasa mínima	3%	0%
Bienes de capital		
Industriales	10%	0 - 10%
Agrícolas	3%	10%
Materias primas	10 - 15%	0 - 10%

* *Se asume que el análisis se hace para el año 1995, año para el cual ya en la República Dominicana no se estará cobrando el recargo cambiario. La comisión cambiaria también habrá desaparecido. Se excluyen los impuestos selectivos al consumo y al valor agregado. No se toma en consideración el diferencial petrolero.*

** *Se aplica sólo a la gasolina. Luego la más alta es de un 50%.*

Fuentes:
***República Dominicana**. Gaceta Oficial 9864, Agosto 27, 1993.*
***Haití**: Le Moniteur. Febrero 12, 1987.*

CUADRO VII-3

INMIGRANTES LEGALES, HAITIANOS Y DOMINICANOS A LOS ESTADOS UNIDOS

Año	Dominicanos	Haitianos
1961-70	94,100	37,500
1971-80	148,000	58,700
1981-84	80,800	33,700
1985	23,800	10,200
1986	26,200	12,700
1987	24,858	14,819
1988	27,200	34,800
1989	26,723	13,658
TOTALES	451,681	216,077

INMIGRANTES ILEGALES:
Se estima que en 1983 habían 225,000 dominicanos y 400,000 haitianos residiendo ilegalmente en los Estados Unidos.

Fuente:
Inmigrantes Legales. U. S. Inmigration and Naturalization Service. Statistical Yearbook.
Inmigrantes Ilegales. *Pastor, Robert, en* Diaz Briquets y Weintraub, *1991.*

CUADRO VII-4

POBLACION DE ORIGEN DOMINICANA Y HAITIANA EN LOS ESTADOS UNIDOS EN 1990

	Dominicanos	Haitianos
Nueva York, Nueva Jersey, Rhode Island y Massachusetts	449,626	145,833
Florida	34,288	105,495

REMESAS FAMILIARES (DOLARES DE 1988)

Haití	US$164 millones
República Dominicana	US$387 millones

CUADRO VII-5

COMPARACION ENTRE LOS NIVELES DE PRODUCCION DE VARIOS PRODUCTOS AGRICOLAS (EN TONELADAS METRICAS - PROMEDIO ANUAL)

	Arroz (cáscara)		Frijoles		Azúcar (crudo)	
	Haití	Rep Dom.	Haití	Rep Dom.	Haití	Rep Dom.
1961-65	64,000	139,000	39,000	21,000	75,000	797,752
1966-70	78,000	182,000	22,000	30,000	61,000	816,471
1971-75	96,000	218,000	43,000	33,000	71,000	1,176,256
1976-80	99,000	337,000	33,000	40,000	57,000	1,191,664
1981-85	115,000	446,000	51,000	60,000	47,000	1,130,553
1986-90	126,000	461,000	54,000	53,000	N/D.	748,372

CUADRO VII-6

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE ZONAS FRANCAS (EN MILLONES DE US$)

AÑO	HAITI	REP. DOMINICANA
1977	$28.8	$61.5
1978	$39.9	$72.9
1979	$56.2	$93.6
1980	$68.0	$117.1
1981	$77.7	$128.2
1982	$98.8	$155.1
1983	$100.4	$181.2
1984	$124.7	$195.7
1985	$126.9	$214.8
1986	$124.2	$246.2
1987	$133.0	$332.3
1988	$116.0	$520.0
1989	$100.0	$735.6
1990	$96.3	$843.5
1991	$113.2	$998.0

CAPITULO VIII

El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte

LAS RELACIONES COMERCIALES DOMINICANAS CON LOS PAISES DEL ALCAN

Importancia de estas relaciones

El socio comercial de mayor importancia para la República Dominicana ha sido, y sigue siendo, los Estados Unidos de América. En los últimos cinco años hemos destinado a ese mercado (excluyendo Puerto Rico) más del 50% del total de nuestras exportaciones de bienes y ese porcentaje fue aún mayor antes de que se comenzara a reducir la cuota preferencial azucarera en los primeros años de la década del 80.

Esta relación no podía ser diferente. Los Estados Unidos constituye el mercado de consumo más grande del mundo, y sus costas del este y del sur, donde están los mayores centros urbanos, se encuentran muy próximas a la República Dominicana, a las cuales estamos unidos por una magnífica red de comunicaciones marítimas y aéreas.

En cuanto a México y Canada, aunque nuestro comercio no es de la significación del que mantenemos con los Estados Unidos, también se ha desarrollado bastante en los últimos años.

Estos tres países que integran el ALCAN, conforman un mercado de 356 millones de habitantes con un Producto Interno Bruto de seis millones de millones de dólares, lo cual supera al de la Unión Europea y al de la Cuenca del Pacífico.

De ahi que cualquier estrategia de integración económica que la República Dominicana pueda adoptar en el futuro próximo, tendrá que tomar en consideración esta realidad económica y no podrá ser contradictoria con la misma.

EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Las Exportaciones Dominicanas hacia Los Estados Unidos

Como se señaló anteriormente, este constituye el mercado más importante para la República Dominicana, tanto por la cantidad que exportamos, como por la que importamos del mismo. (Ver Cuadro VIII-1).

La composición de esas exportaciones son muy variadas e incluyen desde los llamados productos tradicionales como los no tradicionales, tal y como se señala en el Cuadro VIII-2.

CUADRO VIII-1

EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS
1987 - 1992
- En millones de US$ -

	Exportaciones Totales	Exportaciones a Estados Unidos	Porcentaje
1987	711.2	468.0	65.8
1988	887.7	488.7	54.9
1989	924.4	467.2	50.5
1990	734.5	431.8	58.8
1991	658.3	368.9	56.0
1992	561.9	298.9	53.2

Fuente: Boletín Mensual del Banco Central

CUADRO VIII-2

EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR PRODUCTOS
1987 - 1992
- En millones US$ -

	1988	1989	1990	1991	1992
Azúcar Crudo	63.1	103.7	127.6	131.3	105.4
Café Verde	56.4	52.7	36.6	30.8	12.0
Cacao en Grano	55.5	42.4	40.8	29.8	30.1
Tabaco en Rama	1.2	1.5	1.0	0.9	2.8
Ferroníquel	113.6	92.4	79.0	58.5	49.3
Dore	98.1	69.8	57.1	39.6	26.0
Otros Productos	101.1	104.7	89.7	78.0	73.3
TOTAL	**488.7**	**467.2**	**431.8**	**368.9**	**298.9**

Fuente: Boletín Mensual del Banco Central

Es importante destacar que tradicionalmente ha existido una discrepancia entre las estadísticas del intercambio comercial entre ambos países, entre las que publica la República Dominicana, por una parte, y las que publica el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, lo cual es relativamente normal en el caso de socios comerciales. Sin embargo, en los últimos años esta discrepancia ha ido aumentando hasta tal punto, que se hace absolutamente necesario que las autoridades oficiales de los dos países se sienten a compatibilizar ambas cifras, ya que esto dificultaría cualquier negociación comercial seria que se desee establecer entre los dos países, en un futuro.

La causa principal de tal discrepancia, se debe encontrar fundamentalmente en que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, incluye en sus cifras a las operaciones que realizan las empresas de zonas francas que operan en la República Dominicana, tanto por el lado de las importaciones, como de las exportaciones.

Para que se tenga una idea del grado a que ha llegado esta discrepancia, se señala en el Cuadro VIII-3 las cifras de las exportaciones de República Dominicana, dadas por el Banco Central de nuestro país y las cifras de importaciones norteamericanas procedentes de la República Dominicana, dadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Como puede apreciarse en el Cuadro VIII-3 la diferencia entre las dos fuentes estadísticas es cada año más grande, a pesar de haber hecho el correspondiente ajuste por concepto de flete y seguros. Se ha indicado que esta discrepancia se fundamenta en las operaciones de las empresas que operan en las zonas francas, las cuales son consideradas por las autoridades dominicanas como un intercambio de servicio y por tanto no se registran en las estadísticas oficiales de comercio exterior.

CUADRO VIII-3

EXPORTACIONES DOMINICANAS A LOS ESTADOS UNIDOS DE ACUERDO A DIVERSAS FUENTES
1986 - 1992
- En millones de US$ -

	Exportaciones de acuerdo al Banco Central (Columna 1)	Exportaciones de acuerdo al US Department Of Commerce [1] (Columna 2)	Exportaciones de acuerdo al US Department Of Commerce [2] (ajustadas) (Columna 3)	Diferencia (Columna 4=1-3)
1986	505	1,085	977	472
1987	468	1,163	1,048	580
1988	489	1,410	1,270	781
1989	467	1,646	1,483	1,016
1990	432	1,752	1,578	1,146
1991	369	2,008	1,809	1,440
1992	299	2,373	2,138	1,839

1 *Incluyen fletes y seguros*
2 *Se excluyen los fletes y seguros (se asumió un 11% del valor total)*

A este respecto debe indicarse que si en la República Dominicana sigue el desarrollo de las zonas francas y éstas se expanden a otras áreas de producción, pudiese llegar un momento en que nuestro país fundamente sus actividades comerciales en base a las zonas francas y por lo tanto las estadísticas de su comercio exterior no reflejarían el verdadero potencial de la economía dominicana.

En el Cuadro VIII-4 se presentan las principales partidas que se incluyen en las estadísticas del Departamento de Comercio, donde se pueden identificar claramente las actividades textiles que se llevan a cabo en las zonas francas.

CUADRO VIII-4

PRINCIPALES PARTIDAS IMPORTADAS POR LOS ESTADOS UNIDOS DESDE LA REPUBLICA DOMINICANA
1990 - 1992
- En miles de US$ -

PARTIDAS	1990	1991	1992
Chaquetas de hombre o niños (sin tejer)	267,746	345,810	454,320
Chaquetas de mujer o niñas	162,983	242,039	286,430
Artículos de vestir de fibras textiles	139,655	181,137	234,713
Calzados	125,641	145,663	190,981
Aparatos eléctricos para switch o protectores de circuitos eléctricos	70,272	92,415	133,529
Artículos para usos médicos o dentales	79,234	103,424	112,708
Joyas, trabajos en oro y plata	76,786	100,884	107,004
Azúcar, Melaza y Mieles	139,586	106,234	106,609
Chaquetas de hombre y niños (tejidos)	43,905	53,195	90,561
Chaquetas para mujer y niñas (tejidas)	65,470	67,495	86,549
Vestuario y accesorios, tocados	38,699	41,818	72,566
Transacciones especiales y commodities no clasificados	46,151	52,795	63,580
Acero y hierro	43,135	32,058	31,312
Cacao	9,264	19,918	27,936
Maletas y maletines	25,331	23,975	23,936
Tabaco, manufacturado	70,144	61,377	21,360

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Si se analiza desde esta óptica, para los Estados Unidos el comercio con la República Dominicana es igualmente importante. Así vemos como nuestra nación fue la que más exportó a los Estados Unidos dentro de los países que integran la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, es decir las islas caribeñas y Centroamérica. En efecto, de los US$9,701 miliones que el conjunto de esos países exportó a los Estados Unidos en 1992, la República Dominicana representó un 24.5%, seguido por Costa Rica con un 14.6% y luego por Guatemala con un 11.1%.

Por otra parte, en la lista de los exportadores hacia los Estados Unidos, la República Dominicana ocupó en el año 1992, el 30avo entre todos los países del mundo, superando a países con economías más desarrolladas que la nuestra tales como Noruega, Dinamarca, Chile, Austria, Argentina, Nueva Zelandia y otros. Asimismo, entre todos los países de América Latina, la República Dominicana ocupó el sexto lugar de importancia.

En adición, debe señalarse que en el año 1992, entre todos los países del mundo que exportan más de mil millones de dólares a los Estados Unidos, la República Dominicana ocupó el noveno lugar en tasa de crecimiento de sus exportaciones, con un 18.2%, siendo superada fundamentalmente por los dinámicos países y territorios del sureste asiático, como Indonesia, Malasia, Las Filipinas, Tailandia y Macao.

Este crecimiento del 18.2% que logró básicamente las exportaciones de zonas francas a los Estados Unidos en 1992, debe tomarse muy en consideración a la hora de formular cualquier estrategia de

negociación comercial del país, pues se trata de un sector sumamente dinámico, que además es un gran generador de empleos. Por lo tanto, merece tener ciertas prioridades frente a otros sectores, que aunque importantes para la economía dominicana, no presentan las mismas perspectivas de crecimiento.

Las Importaciones Procedentes de Los Estados Unidos

La República Dominicana también es un socio comercial relativamente importante para Los Estados Unidos. De acuerdo a cifras del Departamento de Comercio, nuestro país ocupa el 35avo lugar en el mundo, entre los principales compradores de productos norteamericanos, incluso por encima de países tales como La India, Dinamarca, Nueva Zelandia, Noruega, Austria, Portugal y otros. En cuanto a la América Latina somo el 7mo principal importador de ese país.

CUADRO VIII-5

COMERCIO EXTERIOR ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y LA REPUBLICA DOMINICANA
1986 - 1993
- En millones de US$ -

AÑOS	EXPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS	IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS	RESULTADO COMERCIAL PARA LOS ESTADOS UNIDOS
1986	921	1,085	-164
1987	1,142	1,163	-21
1988	1,359	1,410	-51
1989	1,645	1,646	-1
1990	1,656	1,752	-96
1991	1,743	2,008	-265
1992	2,100	2,373	-273
1993	1,968	2,212	-244

Fuente: Departamento de Comercio de Los Estados Unidos

Aunque Los Estados Unidos han tenido en los últimos años un déficit comercial con la República Dominicana, no se podría concluir que ese resultado es perjudicial para la economía de ese país, pues el mismo está influenciado en gran parte por la propia naturaleza de las operaciones que realizan nuestras zonas francas.

En efecto, es ampliamente conocido que las empresas que operan en las zonas francas de nuestro país en su gran mayoría importan productos semi elaborados de Los Estados Unidos, a los cuales le añaden un "valor agregado", basado en el uso de la mano de obra abundante y relativamente barata de que disponemos. Posteriormente esas mismas importaciones son devueltas a Los Estados Unidos, con un valor añadido en nuestro país. Precisamente ese "valor agregado" de bajo costo, es el que ha permitido a la industria norteamericana competir en su propio mercado, con productos procedentes de los países asiáticos, los cuales son fabricados en esos países sin ninguno o muy pocos componentes norteamericanos.

Por lo tanto, se trata de una operación donde tanto Los Estados Unidos como la República Dominicana se benefician, pues de no existir esta relación, ni la República Dominicana hubiese podido desarrollar las zonas francas, ni Los Estados Unidos hubieran podido competir en su propio mercado en el campo de las manufacturas de alto componente de mano de obra.

En el cuadro No. VIII-6, se hace una comparación de algunas partidas importadas que entran en el comercio exterior entre ambos países a nivel de las zonas francas. Aunque en algunas partidas todas las exportaciones o importaciones no corresponden en su totalidad a las operaciones de las zonas francas, en gran parte su comercio obedece a estas operaciones. Se puede observar que sólo en estas seis partidas, la diferencia entre exportaciones e importaciones es favorable a la República Dominicana en unos US$818 millones de dólares. Aunque habría que hacer algunos ajustes para eliminar el efecto de los fletes y seguros, se podría concluir que aparentemente el valor agregado en nuestro país, es mayor del que tradicionalmente se ha pensado.

CUADRO VIII-6

COMPARACION PRINCIPAL PARTIDAS
EXPORTACION - IMPORTACION
1992
- En millones de US$ -

Partidas	1 9 9 2 Exportaciones	Importaciones	Diferencia Absoluta	%
Chaquetas de hombres o niños	221	454	233	105
Chaquetas de mujer o niñas	102	286	184	180
Artículos de vestir de fibras textiles	83	235	152	183
Calzados	28	191	163	582
Aparatos eléctricos para switch o protectores de circuitos eléctricos	80	134	54	68
Artículos para uso médicos o dentales	81	113	32	40
TOTAL	**595**	**1,413**	**818**	

Exp.: Corresponden a las exportaciones de Los Estados Unidos hacia la República Dominicana.
Imp.: Corresponden a las importaciones de Los Estados Unidos procedentes de la República Dominicana.

Fuente: U. S. Department of Commerce

EL MERCADO DE MEXICO

La economía de México se ha modernizado en los últimos años debido a la adopción de una agresiva política comercial.

México representa en la actualidad un mercado de aproximadamente 85 millones de habitantes, con una capacidad importadora de unos 62,100 millones de dólares en 1992, de los cuales 42,800 millones

correspondieron a productos intermedios, que incluyen insumos para las maquiladoras. Las importaciones de bienes de consumo alcanzaron los 7,750 millones y los bienes de capital 11,550 millones.

México ha concluído recientemente acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos, Canada y Chile, y proximamente firmará acuerdos similares con Costa Rica, Venezuela y Colombia. Al mismo tiempo también negocia con los demás países centroamericanos y otros del Grupo Andino. Se trata pues del país latinoamericano que mantiene la política comercial más agresiva.

Esta política comercial tan liberal ha llevado a México a acumular en los últimos años, déficits comerciales significativos y crecientes.

CUADRO VIII-7

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1987 - 1992
- En millones de US$ -

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1987	27,599	18,812	8,787
1988	30,691	28,082	2,609
1989	35,171	34,766	3,014
1990	40,711	41,593	-882
1991	42,688	49,967	-7,279
1992	46,196	62,129	-15,933

Fuente: The Mexican Economy 1993 (Banco de México)

A pesar del incremento del déficit comercial, México ha podido aumentar sus reservas internacionales de 6,600 millones de dólares en 1989 a 18,600 millones en 1992, debido a un gran influjo de capitales externos estimulados por los resultados positivos de las políticas implementadas en los últimos años. Se estima que la entrada de capitales fue en 1992 de 18,919 millones de dólares, de los cuales 5,365 millones fueron en inversiones directas y 13,550 millones en inversiones financieras, que fueron atraídas por las altas tasas de interés y la estabilidad económica.

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON LA REPUBLICA DOMINICANA

La República Dominicana ocupa un 14avo lugar dentro de los socios comerciales más importantes de México, seguido incluso por países como Chile y Guatemala con el cual hace frontera. Esto se debe en gran parte a las compras petroleras que hacemos a ese país dentro del acuerdo de San José, ya que las mismas alcanzaron los 178.4 millones de dólares en 1992. En cuanto a los principales socios latinoaméricanos de México, la República Dominicana ocupa el quinto lugar, superado sólo por Brasil, Colombia, Venezuela y Argentina.

Del Cuadro VIII-8 se puede concluir que el petróleo es el principal producto que participa en el comercio con México. Sin embargo, aún excluyendo la compra de hidrocarburos, también importamos de ese país casi 30 millones de dólares en 1992, compuestos por una amplia gama de productos.

CUADRO VIII-8

INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO
1992
- En millones de US$ -

IMPORTACIONES TOTALES	178.4
Petroleras	148.6
No petroleras	29.8
EXPORTACIONES	3.9
DEFICIT TOTAL	174.5
DEFICIT NO PETROLERO	25.9

Fuente: México International Comparisons, 1986 - 1992. (Banco de México)

En cuanto a nuestra exportaciones, las cifras oficiales dominicanas arrojan un valor inferior a las señaladas por México, aunque hay que tomar en consideración que estas últimas incluyan los fletes y seguros. En el cuadro VIII-9 se señalan los principales productos exportados a ese país en los últimos tres años.

Como puede apreciarse en el Cuadro VIII-9, son muy pocos los productos que exporta la República Dominicana a México. Podría decirse que prácticamente se limitan en cantidad significativas a los embutidos que exporta la empresa Agrocarnes (Campofrío), así como las pieles en bruto y secas. Si bien en el pasado se envió azúcar crudo, es muy díficil que ésto se repita en el futuro, pues México está aumentando considerablemente su producción.

CUADRO VIII-9

PRINCIPALES EXPORTACIONES DOMINICANAS A MEXICO
1990 - 1992
- En US$ -

PRODUCTOS	1990	1991	1992
Carne de Ovinos	-	7,000	39,881
Huevos, incluyendo en polvo	-	37,025	-
Jamones, embutidos	-	37,203	262,944
Chorizos, embutidos	-	546,164	2,446,063
Fosfitos, Hipofosfitos y fosfatos	-	36,000	-
Pieles en bruto	-	185,013	7,150
Pieles de ovino saladas y secas	-	-	20,000
Pieles de bovino saladas y secas	-	276,658	9,600
Las demás pieles secas	-	-	54,894
Bidés y tazas de retrete, de porcelana	-	-	14,306
Escobas y escobillas	-	-	15,888
Azúcares en bruto	1,044,567	-	-
Preparaciones para helados	-	21,000	-
Otros productos	13,159	21,575	34,449
TOTAL	**1,057,726**	**1,167,638**	**2,909,175**

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

EL MERCADO CANADIENSE

Canada es el otro país que integra el ALCAN. Su Producto Interno Bruto fue de aproximadamente 600 mil millones de dólares en 1992, lo que equivale a la décima parte del alcanzado por Los Estados Unidos en ese mismo año. Sin embargo el ingreso per cápita de sus 27 millones de habitantes es prácticamente igual al de Los Estados Unidos.

Canada es un país con una economía mucho más abierta que la de Los Estados Unidos y México. En 1992 las exportaciones representaron alrededor de un 22% del Producto Interno Bruto, es decir casi 3 veces más que las de Los Estados Unidos. Se calcula que las compensaciones salariales son en Canada incluso un poco superior a las estadounidenses, aún cuando la productividad de su fuerza laboral es prácticamente igual.

El principal socio comercial del Canada lo es los Estados Unidos, el cual vendió al primero alrededor de US$90 mil millones de dólares en 1992 o sea un 20% de las exportaciones totales de ese vecino país, al igual que en el caso de México. El comercio entre las dos naciones también está compuesto del intercambio de productos semielaborados que los Estados Unidos envían al Canada para recibir una terminación en ese último país. Así vemos como en 1992, Los Estados Unidos exportó al Canada 9,200 millones en partes de vehículos de motor, para luego recibir una importación de 14,500 millones en vehículos de motor terminados.

NUESTRAS RELACIONES COMERCIALES CON CANADA

Las Exportaciones del Canada a la República Dominicana

Canada exporta una gran diversidad de productos a la República Dominicana, entre los cuales los más importantes son el trigo, los pescados salados, el arenque ahumado, el papel de periódico y otros tipos de papeles, el polietileno, así como una amplia gama de maquinarias y equipos (ver cuadro No. VIII-11).

En los últimos años nuestro comercio con Canada ha sido deficitario para la República Dominicana, a pesar de exportar una gran cantidad de ferroníquel a ese mercado.

Aunque no se dispone en la República Dominicana de cifras actualizadas sobre la procedencia de nuestras importaciones, podría decirse que Canada constituye uno de los principales suplidores de productos no petroleros a la República Dominicana. Por lo tanto esta relación comercial es de importancia para nuestro país.

CUADRO VIII-10

EL COMERCIO EXTERIOR DE CANADA CON LA REPUBLICA DOMINICANA
1990 - 1993
- En millones de US$ -

Años	Exportaciones canadienses a la República Dominicana	Importaciones canadienses procedentes de Rep. Dominicana	Balance Comercial para el Canada
1990	55.6	40.0	15.6
1991	58.7	36.8	21.9
1992	66.0	33.0	33.0
1993*	58.5	40.9	17.6

* *Cifras enero - noviembre de 1993*
Fuente: Departamento de Estadísticas del Canada

Las Exportaciones Dominicanas al Canada

Con relación a nuestras exportaciones al Canada, también sucede el mismo fenómeno que en el caso de nuestras exportaciones a Los Estados Unidos, es decir, que las cifras difieren dependiendo de cual sea la fuente. De acuerdo al Banco Central de la República Dominicana las exportaciones a ese país fueron en los años de 1990, 1991 y 1992, de US$11.9 millones, US$13.4 millones y US$18.9 millones respectivamente. Sin embargo las publicaciones oficiales del Canada, colocan estas mismas exportaciones en US$40.0 millones, US$36.8 millones y US$33.0 millones respectivamente.

En el cuadro No. VIII-11 aparece un detalle de los principales productos que exportamos a ese mercado, de acuerdo a las cifras del Banco Central. No obstante si tomamos las cifras canadienses el valor es muy superior. Por ejemplo, mientras nosotros reportamos US$846,557 dólares en exportaciones de legumbres, hortalizas, plantas y raíces; Canada apunta US$1,403,000 para el mismo renglón. Asimismo nosotros indicamos que nuestras exportaciones de café fueron de US$1.5 millones

y Canada señala US$3.3 millones para el mismo rubro. De igual forma nosotros tenemos US$586,000 mil dólares de cacao y Canada US$3.3 millones.

Las otras grandes diferencias se deben a exportaciones de empresas localizadas en las zonas francas, que, como ya se ha señalado, son consideradas por la República Dominicana como exportaciones de servicios.

De todas maneras, es importante destacar que, de acuerdo al Canada, nuestras exportaciones a ese mercado están en crecimiento, pues hasta el mes de noviembre de 1993 habíamos exportado US$7.9 millones más que durante todo el año de 1992, es decir un incremento superior al 25%.

Aparte de los renglones de zonas francas y los productos tradicionales, exportamos al Canada, una amplia gama de productos agrícolas tales como, habichuelas, berengenas, ajíes, cocos, piñas, y melones. También varios productos industriales, entre los que se encuentran los jabones, preparaciones para helados y otros.

CUADRO VIII-11

PRINCIPALES EXPORTACIONES DEL CANADA A LA REPUBLICA DOMINICANA
1991 - 1992
- En miles de US$ -

PRODUCTOS	1991	1992
Ganado bovino vivo	122	59
Arenque ahumado	4,712	5,717
Pescado salado	9,594	11,602
Otros pescados congelados o secos	1,185	550
Semillas de papas	486	232
Guisantes secos	62	167
Trigo13,686	13,887	
Avena y maíz	-	410
Malta	1,833	417
Manteca de cerdo	497	169
Cereales preparados	11	419
Asbesto	164	749
Carbón bituminoso	-	1,171
Sodio y potasio	880	733
Polietileno	779	2,068
Placas, películas y tiras plásticas	396	441
Papel de periódico	9,146	8,622
Papel de varios tipos y cartón	2,880	4,603
Etiquetas de papel	531	261
Fibras sintéticas o artificiales	289	252
Filamentos sintéticos o artificiales	463	231
Ladrillos refractarios	696	456
Manufacturas de hierro o acero	237	251
Máquinas aparatos y partes	3,807	2,344
Partes de generadores eléctricos	63	1,445
Transformadores eléctricos	100	196
Teléfonos	75	383
Partes de aparatos telefónicos y telegráficos	831	665
Paneles eléctricos	14	1,719
TOTAL GENERAL	**58,696**	**65,958**

Fuente: Departamento de Estadísticas del Canada

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

Objetivos

Los objetivos básicos del ALCAN son eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación bilateral y multilateral.

El ALCAN prevee la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de los tres países durante el transcurso de un periódo de transición que tendrá una duración de diez años, aunque en algunos casos especiales llega hasta quince años.

El ALCAN fue el primer tratado de libre comercio (TLC) firmado entre un país industrializado y uno subdesarrollado por lo que es importante destacar algunos aspectos.

Polarización, Menor Desarrollo Relativo y la no Reciprocidad

Como se indicó en el Capítulo I, tanto el esquema integracionista de la CEE, como casi todos los surgidos en América Latina y el Caribe (la ALALC, el Pacto Andino, el CARICOM y el MCCA), han tenido en común el otorgar tratamiento diferencial y preferido a los Países de Menor Desarrollo Relativo (PMDR) que participan en el esquema. Esto así porque se ha considerado que la integración entre países de diferentes niveles de desarrollo económico provoca una polarización de los beneficios del libre comercio a favor de los países más adelantados. Ese tratamiento diferencial ha consistido en una, o todas, de las siguientes políticas:

Primero, permitir al PMDR abrir su mercado interno a las importaciones de la región, en forma más lenta.

Segundo, permitir a la mano de obra de los PMDR ir a trabajar en los países miembros más desarrollados, desde el inicio mismo del proceso de integración. Esto ocurrió básicamente en la CEE.

Tercero, el país o los países más desarrollados proveen fondos a los PMDR para que mejoren su infraestructura física y social. Esto, otra vez, tan sólo ha ocurrido en la CEE.

Sin embargo, en el caso de las negociaciones entre Norteamérica y México las concesiones comerciales fueron prácticamente simétricas, exigiéndosele a México que aceptase el concepto de la completa reciprocidad. Tan sólo en un reducido número de bienes, es que México logró plazos algo más largos, que los Estados Unidos y Canadá, para llegar a la apertura total. El 70% de las exportaciones mexicanas quedaron de inmediato libres para ingresar a Norteamérica, mientras que México tan sólo abrió de inmediato su mercado para un 40% de las exportaciones norteamericanas.

Migración

La negociación de la incorporación de México al ALCAN coincidió con un endurecimiento en la política de inmigración norteamericana, incluso con relación a México. En ningún momento se planteó el tema de facilitar la emigración hacia los Estados Unidos como parte del programa de integración.[1]

---

1 *Según varios autores, el efecto durante el corto y mediano plazo del ALCAN será estimular la emigración ilegal desde México hacia los Estados Unidos, especialmente de campesinos, pero, después de cinco o más años, ALCAN actuaría como un desestimulante de la emigración ilegal.*

Ausencia de Etapas Ulteriores de Integración

Cuando los europeos negociaron su acuerdo de integración (Tratado de Roma 1957) establecieron claramente que el esquema pasaría por las diferentes etapas que ya hemos descrito en el primer capítulo, es decir de una zona de libre comercio, a un mercado común, etc.

En el caso del ALCAN, ese tratado no prevé ninguna etapa ulterior al ya acordado libre comercio regional. No se visualiza la eventual adopción de un arancel común externo, armonización de las políticas macroeconómicas, libre movimiento de la mano de obra, moneda común, etc.

Hasta la fecha ningún esquema de integración que esté limitado exclusivamente a una zona de libre comercio, ha tenido éxito en el mundo. Tanto la CEE como el MCCA no son meras zonas de libre comercio, sino mercados comunes, e incluso avanzan hacia la unión económica.

IMPORTANCIA DEL ALCAN PARA LA REPUBLICA DOMINICANA

Ventajas del ALCAN

En adición a los beneficios que plantea la teoría económica, explicada en el Capítulo I, las ventajas adicionales para la República Dominicana de pertenecer al ALCAN serían las siguientes:

1. Un Tratado de Libre Comercio garantizaría el acceso a uno de los más grandes mercados del mundo. Aunque hoy disfrutamos de esa ventaja bajo la ICC, esta podría desaparecer si el Congreso norteamericano deroga la ley que la creó en 1984. Sin embargo, el ALCAN es un tratado internacional, que es más difícil de modificar unilateralmente, como se puede hacer con una ley, o una orden ejecutiva. Por lo tanto, ofrece más seguridad a los inversionistas. La eliminación de las cuotas azucareras de Cuba y la República Dominicana en 1960, así como los actuales riesgos de algunos de los países de nuestra región, de perder los beneficios derivados del SGP, son ejemplos del historial norteamericano de modificar sus políticas comerciales, cosa que no podrían hacer tan fácilmente bajo un tratado.

2. Una segunda ventaja, es que haría bastante difícil que nuestros países echaran para atrás las reformas económicas recién efectuadas, especialmente en lo que se refiere al comercio y las inversiones, lo que garantizaría "reglas del juego" más permanentes a los inversionistas. Un Tratado de Libre Comercio hace más perdurable esas reformas, al ser éstas incorporadas a un acuerdo internacional. Aunque una mayor confianza por parte de los inversionistas, tanto locales como extranjeros, es un factor intangible, el mismo es de suma importancia. El resultado final debería ser una mayor inversión y una mayor transferencia de tecnología, pues ALCAN representaría "un sello de aprobación" duradero a las políticas de nuestros gobiernos.

3. Un tercer beneficio estaría representado por la capacidad de nuestros consumidores de adquirir todos los productos norteamericanos al mismo precio que en el país de origen, más los costos de transporte. También implica el uso, sin trabas, de los servicios norteamericanos y canadienses, como es el caso de los seguros y la banca. Si por las condiciones impuestas por la cláusula de la nación más favorecida como miembro de Lomé, nos viéramos obligados a otorgar a la CEE libre acceso a sus importaciones, entonces nuestros consumidores también podrían adquirir todos los productos europeos al mismo precio que en el país de origen, más los costos de transporte. Por supuesto, como veremos, esto tiene costos tanto en términos de ingresos fiscales como en términos de protección a la producción local.

4. Nuestra región se encuentra entre dos bloques comerciales, el de Europa y el de Norteamérica. Corremos el riesgo de que estos bloques se hagan más proteccionistas frente a países no miembros. Hay que estar dentro de las fortalezas, para no ahogarnos en sus fosos. Esto ocurre al mismo tiempo que se están diluyendo los acuerdos preferenciales de comercio, que actualmente nos benefician. La

Región Andina ya obtuvo los beneficios de la ICC, excepto para algunos productos, y México tiene más preferencias en el mercado estadounidense que nuestra región. El futuro de Lomé también está siendo cuestionado más allá del año 2000. Enfrentamos, pues, el dilema de que los beneficios comerciales de entrar al ALCAN son para nosotros pocos, pero los costos de no participar podrían ser muy altos.

5. Otra posible ventaja, poco estudiada hasta la fecha, es la situación de Puerto Rico dentro del ALCAN. Si el ALCAN cubre a Puerto Rico, entonces existiría libre comercio entre Santo Domingo y esa isla, lo que crearía una situación algo análoga a la existente en la frontera mexicana y norteamericana en lo que a las maquiladoras se refiere

Los costos de participar serían:

1. Los costos vinculados a la compentencia directa de productos norteamericanos como resultado de la completa libertad de importación de productos norteamericanos. Eso implicaría altos costos económicos, sociales y políticos, resultantes del ajuste y reestructuración provenientes del desplazamiento de los productores locales, especialmente en el sector agropecuario. Rubros tales como el arroz, los frijoles, el ajo, la cebolla, las papas, las carnes de pollo y de cerdo, la leche y los huevos, es casi seguro que no podrían subsistir frente a una situación de libre competencia con productos norteamericanos, ya que este país es uno de los más eficientes del mundo en estos renglones. Por lo tanto, si bien nuestros exportadores y nuestros consumidores se beneficiarían, los productores y trabajadores en las actividades desplazadas, se perjudicarían. Se ha planteado que para los países de la ICC, el ALCAN realmente significaría la necesidad de adoptar un nuevo modelo económico, mientras que para los Estados Unidos el ALCAN es simplemente un acuerdo comercial que no requerirá una transformación de su economía.

   Nuestra región teme entrar al ALCAN por los costos sociales y económicos que resultarían de la redistribución de recursos, de sectores que entrarían en un proceso de extinción, hacia sectores nuevos, en crecimiento.

2. En términos puramente comerciales, ALCAN significa mayores concesiones por parte de nuestra región, que por parte de los Estados Unidos y Canadá, pues ya éstos prácticamente nos han dado libre acceso a sus mercados. Además, el arancel promedio norteamericano es de un 5% y del total de las exportaciones de los países beneficiarios de la ICC, tan sólo un 34% está sujeto a impuestos en los Estados Unidos. Esa proporción se reduce a tan sólo un 18% si excluimos los productos petroleros. Del 66% exento de impuestos, 15% entra bajo el sistema de cuotas textiles, un 14% bajo la ICC, un 6% bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y un 26% bajo la cláusula de la nación más favorecida. Actualmente lo importante para nuestra región no son los niveles arancelarios, sino las cuotas textileras, azucareras y las de confecciones, las cuales eventualmente desaparecerían bajo el ALCAN y el GATT. Dada la apertura ya existente, por parte de los Estados Unidos, es que un reciente estudio realizado por dos economistas del Banco Mundial, concluye planteando que, bajo una situación de total libre acceso, las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos aumentarían en menos de un 8%.

3. Los países que más deben sentirse incentivados a participar en el ALCAN son aquellos que más barreras de acceso tienen frente al mercado norteamericano, lo que precisamente no ocurre con nuestros países.

4. A corto plazo, ALCAN mejoraría el balance comercial norteamericano frente a la región, dados los mayores niveles iniciales de protección en el Caribe y Centroamérica y también debido a la mayor capacidad y flexibilidad de la oferta exportable norteamericana, en comparación con la relativa ineslaticidad de nuestra oferta regional. Por otro lado, cada día hay más consenso de que los mayores constreñimientos para el crecimiento de las exportaciones agroindustriales de los países de la ICC, está por el lado de la oferta, no por el lado de la demanda. Esto así por las limitaciones que la calidad de las tierras y el clima imponen, sobre todo en las Antillas.

5. México tiene energía más barata, y un mercado interno cuyo tamaño le permite economías de escala que nosotros no podemos lograr. Eso implica costos industriales menores que los dominicanos. Además, México tiene menores costos de transporte hacia los Estados Unidos y Canadá que nuestro país.
6. Es muy probable que tendríamos que ofrecerle el libre comercio a la Comunidad Económica Europea (CEE), al darlo a Norteamérica, debido a la cláusula de la nacíon más favorecida existente en el Acuerdo de Lomé. A cambio de eso no recibiríamos nada, pues como miembros de Lomé, tenemos libre acceso al mercado europeo.

Sectores Beneficiados y Perjudicados

Los principales sectores productivos del país que se beneficiarían por nuestra incorporación al ALCAN serían:

1. Las empresas de zona franca, especialmente las de confecciones, dada la garantía de acceso permanente al mercado norteamericano.
2. La industria azucarera, porque tendría un mayor acceso que en la actualidad, al mercado preferencial norteamericano.
3. La agroindustria, por el mayor y más seguro acceso para productos tales como cítricos, tomates, vegetales de invierno, etc.
4. Los sectores productivos en general, por la mayor confianza que tanto para la inversión extranjera como para la dominicana representaría el hecho de que las políticas hacia el sector privado serían más permanentes y duraderas, al conformar parte de un acuerdo y no simplemente de la política de gobierno de turno.

Por otra parte, los principales sectores perjudicados por nuestra participación en el ALCAN serían:

1. La agricultura orientada hacia el consumo interno. El arroz, los frijoles y los otros rubros antes citados, definitivamente no pueden producirse en el país a los niveles de costo de los Estados Unidos, precisamente el productor agrícola más eficiente del mundo. Esto implicaría la sustitución de esa producción por importaciones y consecuentemente la búsqueda de un uso alternativo para las grandes extensiones de tierras que hoy se dedican a esos cultivos, los cuales casi seguro estarían representados por productos agropecuarios de exportación. Las condiciones climatológicas dominicanas, la calidad de sus suelos, etc., representan una fuerte limitante a la capacidad de uso alterno de estas tierras en cultivos de exportación. Asimismo, representaría un problema grave para los miles de agricultores que hoy tienen un sustento gracias al cultivo del arroz y los frijoles.
2. Las industrias dominicanas de sustitución de importaciones se verían perjudicadas por el libre comercio, aunque muchas de ellas gozarían de una protección permanente, representada por el costo de transportar el producto competidor desde Norteamérica hasta Santo Domingo. En ese sentido las industrias cuyos productos tienen un alto volumen o peso con relación a sus precios, tendrían ventajas contra industrias donde la relación es contraria. El actual proceso de disminución de la protección efectiva a las industrias dominicanas, que se inició a partir de 1992, está reflejando ya cuáles son las industrias que más se verían afectadas por este proceso. Asimismo, la industria dominicana que utiliza insumos europeos o asiáticos, y al mismo tiempo compite con un producto final norteamericano, estaría en mala situación, pues sus insumos pagarían impuestos mientras que el producto final importado, no los pagaría.
3. Un tercer sector perjudicado sería el fisco, al desaparecer los aranceles que se aplican sobre los productos norteamericanos y posiblemente también sobre los europeos. En esa situación sería absolutamente necesaria una reforma tributaria, que hiciera depender a los ingresos fiscales más de los impuestos internos.

ASPECTOS MAS RELEVANTES DEL ALCAN

Las reglas de origen

Las reglas de origen en el ALCAN son de naturaleza poco ortodoxa y se consideran más estrictas de lo normal. Esto se negoció así con el deliberado propósito, logrado por los norteamericanos, de limitar el uso de insumos no norteamericanos por parte de las industrias mexicanas, que exportarían a Norteamérica en base al libre comercio. En otras palabras se tiene el propósito de que un país no signatario no salga beneficiado del ALCAN.

Los productos sólo pueden beneficirse de lo acordado en el ALCAN si cumplen con las reglas de origen, de lo contrario pagarían el arancel aplicable a productos de terceros países. Un producto es "originario" de ALCAN tan sólo si cumple con las reglas de origen. Mientras menos insumos de terceros países son aceptados, mientras más transformación se exija, más difícil será que un producto pueda calificar para tratamiento regional.

Los productos como animales, frutas y vegetales, que no contienen "insumos" de terceros países, obviamente no tienen problemas en cumplir con las reglas de origen. Los problemas surgen con productos industrializados. En algunos casos, la transformación de los insumos debe ser tal que modifique la clasificación arancelaria entre insumos y producto final. en otros casos se requiere un alto valor agregado regional, representado por insumos locales, mano de obra, energía, etc.

Comercio de bienes

El ALCAN incorpora el principio fundamental de trato nacional, en el sentido de que los bienes importados a un país miembro del ALCAN, desde otro de ellos, no serán objeto de discriminación y serán considerados como nacionales. En ese sentido se plantea la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados como originarios de ALCAN. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Para ciertos productos "sensibles", sobre todo agrícolas, el plazo se extiende a quince años. Las restricciones cuantitativas (cuotas, prohibiciones) se eliminan de inmediato, excepto por razones de salud o medio ambiente. Sin embargo, por diferentes períodos de tiempo se mantendrán restricciones cuantitativas a ciertos productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Drawbacks

Los programas vigentes en México que permiten la libre importación temporal a zonas francas, o fuera de ellas, de insumos que luego son re-exportados como parte de un producto final, o que permiten la devolución de impuestos de importación, cuando el insumo se exporta, se verán severamente limitados a partir del año 2,001.

Esto lo lograron los Estados Unidos con el deliberado propósito de desestimular el uso de insumos de terceros países en las maquiladoras mexicanas. El mecanismo utilizado fue doble, primero, un compromiso informal de parte de México de no reducir su arancel frente a terceros países, y segundo, la inclusión en el ALCAN de una claúsula que limita la devolución de impuestos de importación sobre insumos, a una tasa que sea equivalente a la que pagaría el producto final al entrar al país miembro del ALCAN que sea importador. En el caso de productos que cumplen con las definiciones de origen, esa tasa tendería a ser cero, en cinco o diez años, por lo que no podría hacerse ninguna devolución. El industrial tendría pues la opción de o "exportar" el impuesto pagado, en el caso de insumos procedentes de terceros países, o sustituirlos por insumos norteamericanos o canadienses.

El ALCAN también exige a México eliminar para el 2,001 todos sus programas de "exoneraciones" sobre insumos industriales, agrícolas, mineros, etc., en base a "clasificaciones", bajo programas de incentivos. A partir de esa fecha nadie gozará de una "exoneración" y el mismo producto pagará la misma tasa arancelaria, no importa quien lo importe. El acuerdo también prohibe impuestos a las exportaciones, excepto cuando estos también se apliquen a bienes que se destinen al consumo interno.

Textiles y prendas de vestir

En ese sector "sensible" se establecieron reglas bien específicas.

Los tres países eliminarán, de manera inmediata o gradual, en un período máximo de 10 años, sus tasas arancelarias para productos textiles. Además, los Estados Unidos eliminaron de inmediato sus cuotas de importación para textiles mexicanos. En tercer lugar, y con el deliberado propósito de estimular el uso de fibra, hilazas y telas norteamericanas, los Estados Unidos lograron imponer reglas de origen muy poco ortodoxas y sumamente restrictivas.

En el caso del algodón, que abunda en México y en Norteamérica, se aplica el concepto de que una prenda de vestir tan solo puede ser considerada mexicana, y consecuentemente, sujeta al libre comercio en los Estados Unidos, cuando la tela con que fue confeccionada fue hecha en un país de ALCAN, con hilaza de algodón hecha en ALCAN. Esta es la regla conocida como "desde la fibra en adelante". Esto implica que una camisa de lana confeccionada en Canadá, con tela urdida en Canadá, en base a hilaza de lana argentina, no sería considerada como de origen de ALCAN. Sin embargo, si la fibra argentina fuese exportada a Canadá y allí converticda en hilaza, entonces la camisa sí estaría sujeta al libre comercio.

Reglas de origen menos exigentes existen para ropa interior, sostenes y camisas confeccionadas con materias primas que escasean en ALCAN, o no se producen allí. Artículos de seda y ropa blanca, por ejemplo, siguen una regla de "una sola transformación". Así, una camisa de seda confeccionada con tela asiática, es considerada como de origen de ALCAN si es cortada y cosida en un país de ALCAN.

Agricultura

El ALCAN establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, para el comercio de productos agropecuarios. En ambos casos, se reconocen las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios y se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguarda.

México y Estados Unidos sustituirán de inmediato sus barreras no arancelarias (cuotas y prohibiciones) mediante su conversión a sistemas de arancel-cuota, o bien a aranceles.

Los aranceles-cuota facilitarán en cada país, la transición de los productos sensibles, a la competencia de las importaciones. A través de ese esquema se establecerán cuotas de importación, libres de arancel, con base en los niveles promedio de comercio reciente. Estas cuotas se incrementarán, generalmente, en tres por ciento anual. Se aplicará un arancel a las importaciones que sobrepasen dicha cantidad, el que se calculará como la razón entre el promedio reciente de los precios internos y externos. Este arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante un período de diez o quince años, dependiendo del producto.

A la entrada en vigor del Tratado, México y Estados Unidos eliminaron los aranceles para una amplia gama de productos agropecuarios cuyo valor equivale, aproximadamente, a la mitad del

comercio bilateral agropecuario. Las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminarán en un período no mayor a diez años después de la entrada en vigor del ALCAN, salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran el maíz y el frijol para México, y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos. La eliminación arancelaria de estos productos se concluirá, de manera gradual, después de cinco años adicionales.

Durante este período de transición, los aranceles mexicanos cubriendo productos "sensibles" serán extraordinariamente altos, al "arancelizarse" el efecto de las cuotas y prohibiciones.

En el caso del maíz, por ejemplo, las exportaciones norteamericanas hasta 2.5 millones de toneladas (más o menos el monto exportado a México entre 1989-1991) estarán libres de impuestos, pero toda exportación por encima de ese monto estará sujeta a un arancel no menor de un 215%, que irá decreciendo con el tiempo. Dicho arancel podría ser mayor dependiendo de los precios, pues existe un arancel mínimo de US$480 por tonelada. La cuota libre de arancel de 2.5 millones aumentará en un 3% anual durante el período de transición de quince años.

En el caso de los frijoles, las exportaciones norteamericanas hasta 50,000 toneladas (tan sólo la mitad de lo importado entre 1989 y 1991), estarán libres de impuestos. Esa cuota aumentará apenas en un 3% anual. Toda importación por encima de ese nivel estará sujeta a un arancel mínimo de un 139%, que va descendiendo con el tiempo.

El arroz, la soya, la papa, el tomate y su pasta, la cebolla, las verduras, los cítricos, el jugo de naranja, las carnes de vaca, de puerco y de pollo, así como la leche, entre otros, están sujetas a este tipo de acuerdos temporeros.

OTROS ASPECTOS DEL ALCAN

El ALCAN incluye muchos otros aspectos, los cuales no pueden ser tratados en este informe. Estos abarcan:

Productos atuomotrices.
Energía y petroquímica basicas.
Medidas sanitarias y fitosanitarias.
Normas técnicas.
Medidas de emergencia.
Anti-dumping y cuotas compensatorias.
Compras del sector público.
Comercio de servicios.
Transporte terrestre.
Telecomunicaciones.
Inversión.
Competencia, monopolios y empresas del Estado.
Servicios financieros.
Propiedad intelectual.
Entrada temporal de personas de negocios.
Solución de controversias.
Acuerdo posterior sobre medio ambiente.
Acuerdo posterior sobre aspectos laborales.
Acuerdo posterior sobre importaciones crecientes.

PARTICIPACION DEL SECTOR PRIVADO MEXICANO EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCAN

Consideramos que este es un aspecto sumamente importante, que debe ser conocido por el sector privado dominicano a fin de aprender de la experiencia de sus homólogos en México. Se explica a continuación, en términos generales, cuál fue el proceso de negociación que se siguió dentro del ALCAN, para luego indicar cómo se preparó México para esa negociación y específicamente cómo se organizó el sector privado de ese país y cuál fue su papel dentro del proceso.

En 1987 el Gobierno de México y el de los Estados Unidos firmaron un Acuerdo Marco que estableció una serie de principios y procedimientos de consulta que les permitieran abordar problemas relacionados con el comercio y las inversiones. En 1989 se firmó otro acuerdo. Aunque ambos acuerdos no fueron suficientes para resolver varios problemas existentes en materia comercial, crearon las bases para las negociaciones futuras del ALCAN.

El proceso de negociación del ALCAN se inició en una entrevista que sostuvieron los Presidentes de México y los Estados Unidos en junio de 1990, donde los dos mandatarios coincidieron en la conveniencia de establecer un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los dos países.

En esa ocasión ambos gobiernos dieron instrucciones a sus respectivas autoridades en política comercial para que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios para iniciar las negociaciones, los cuales concluyeron en agosto de 1990, con la recomendación a sus presidentes, de iniciar las negociaciones formales.

En febrero de 1991, los Presidentes de México, Estados Unidos y el Primer Ministro de Canada, anunciaron su decisión de iniciar las negociaciones.

En cuanto a México, ya en septiembre de 1990 el Presidente de ese país había nombrado un jefe de la negociación y dio instrucciones para que dentro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial se creara la Oficina de Negociación del ALCAN, la cual llegó a tener más de 100 empleados.

Simultáneamente y por recomendación del Senado de la República Mexicana se instaló el Consejo Asesor del ALCAN, con el objetivo de asegurar la participación permanente de la sociedad mexicana en la negociación del ALCAN y donde se incluyeron a personalidades de los principales sectores de la actividad económica nacional: el sector empresarial, el sector laboral, el sector agropecuario y el sector académico.

Por parte del sector académico se incluyeron a los Titulares de los más prestigiosos centros de enseñanzas e investigación de ese país, tales como la Universidad Autónoma, el Instituto Politécnico Nacional, el Colegio de México, la Asociación Nacional de Universidades, el Instituto de Estudios Superiores de Monterrey y otros.

En cuanto al sector laboral se incluyeron al Secretario de Relaciones del Comité Nacional de la CIM, el Presidente del Congreso del Trabajo y otros. Por el sector agropecuario participaron el Secretario General de la Confederación Nacional Campesina, el Presidente de la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad, así como otras personalidades del sector.

Finalmente, en cuanto al sector empresarial y dada la naturaleza del ALCAN, este fue el que más miembros tuvo dentro del Consejo de Asesores. Para estar preparados para una tarea tan importante, dentro del mismo sector se nombró una Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), para que sirviera de coordinadora y para que explicara los alcances del ALCAN a todos los empresarios del país.

Aunque este Consejo de Asesores no participó directamente en la mesa de negociación, sirvió de órgano asesor de la Comisión negociadora, la cual sólo incluyó a representantes oficiales del Poder Ejecutivo.

Sin embargo, independientemente del papel que desempeñó el sector privado dentro del Consejo de Asesores, la COECE sirvió como vínculo con el sector público durante todo el proceso de negociación del ALCAN y participó indirectamente en la negociación a través de un cuerpo de asesores, el cual fue consultado en forma previa, paralela y posterior a cada una de las reuniones de negociación.

Es importante destacar que en los trabajos preparatorios de este proceso, la COECE colaboró con el Gobierno en la conformación de la posición inicial, en base a los diagnósticos de los diversos sectores que fueron preparados para estos fines por el sector empresarial.

Veamos ahora como se organizó internamente el sector empresarial mexicano para participar en las negociaciones del ALCAN. En entrevistas realizadas por los autores de este estudio con varios representantes del sector privado de México, se nos indicó que inicialmente el Gobierno trató de crear un nuevo organismo con la participación del sector privado. Sin embargo, este último no lo aceptó y decidió organizarse internamente.

La forma en que lo hizo fue la siguiente: en México existe el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) que es un organismo similar al Consejo Nacional de Hombres de Empresas de la República Dominicana. El CCE a su vez creó la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), la cual es una estructura ad-hoc, sin personalidad jurídica.

Internamente, el COECE está integrado por los presidentes de 12 confederaciones o asociaciones empresariales, representantes de los diversos sectores que integran el sector privado del país.

El COECE fue creado no sólo para coordinar las posiciones del sector privado frente al ALCAN, sino también frente a los acuerdos de complementación con Chile, Colombia, Venezuela y los Tratados de Libre Comercio con Centroamérica; así como para representar al sector empresarial en todo lo referente al comercio exterior. De esta forma el sector privado nombró un coordinador general diferente para cada uno de los procesos de negociación que se siguieron con diversos países o grupos de países.

Para los fines de las negociaciones del ALCAN, se crearon dentro del COECE seis coordinadores generales por cada rama de actividad económica.

1- Industria
2- Comercio y servicios no financieros
3- Agropecuaria
4- Valores Financieros
5- Seguros
6- Banca

Asimismo, dentro de cada coordinación general se establecieron tantos comités sectoriales y subsectoriales como fue necesario, a fin de incorporar al mayor número posible de empresas. Por ejemplo, la Confederación de Cámaras Industriales nombró al Coordinador del sector industrial, pero se formaron cerca de 70 comités sectoriales de industria, los cuales realizaron análisis de sus respectivos subsectores. Por su parte la Confederación de Cámaras de Comercio formó 22 comités sectoriales; el Consejo Nacional Agropecuario, 12 comités y así sucesivamente. De esta forma se formaron en México más de 140 comités sectoriales, donde cada uno elaboró sus estudios y análisis correspondientes, para luego presentar una posición unificada. Se enfatiza que estos estudios previos fueron los que permitieron a los empresarios fijar sus respectivas posiciones antes de las negociaciones.

Además de estas coordinaciones generales por rama económica, fue necesario crear dentro de la Coordinadora Empresarial para el ALCAN, un organismo de carácter eminentemente técnico, dirigido a apoyar y complementar las posiciones sectoriales y para analizar aquellos temas que eran comunes a una gran parte de los sectores productivos. A este comité se le conoce en México como el Comité Asesor en Comercio Internacional y está integrado por empresarios y por técnicos especializados.

Para poder entender lo complicado que fue el proceso de negociación del ALCAN para el sector privado de México, debe tomarse en consideración que los temas de negociación entre los Estados Unidos, Canada y México estuvieron divididos en seis grandes grupos:

1- Acceso a Mercados
2- Reglas de Comercio
3- Servicios
4- Inversión
5- Propiedad Intelectual
6- Solución de Controversias

A su vez cada uno de estos seis grandes temas, estaban subdivididos en grupos de trabajo. Por ejemplo, el Tema de Acceso a Mercados se subdividió en:

a) Aranceles y barreras no arancelarias;
b) Reglas de origen;
c) Compras gubernamentales;
d) Agricultura;
e) Industria automotriz;
f) Otras industrias

Asimismo el Tema de Reglas de Comercio se subdividió en:

a) Salvaguardas;
b) Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios;
c) Normas

Incluso en algunos casos, como fue el de las normas, se subdividieron para poder incluir:

a) Normas sanitarias y fitosanitarias
b) Normas de salud humana y ecológica
c) Normas industriales y comerciales

En resumen se crearon 20 grupos de negociaciones, donde el equipo asesor del sector privado tenía, por regla general, seis representantes, y donde uno de ellos fungía como jefe de mesa.

Por ejemplo en la mesa sobre aranceles, habían tres representantes del sector industrial, dos del sector agropecuario y uno del sector comercio. En cada caso la mayoría representaba a los sectores más interesados, o posiblemente afectados. Para estos fines el sector privado elaboró listas no sólo con los nombres de los representantes, sino también con datos de la empresa o sector que representaba, sus teléfonos, así como un breve curriculum. Estas listas fueron de libre circulación, por lo que cada empresa podía saber quien lo estaba representando en las mesas que más les interesaba.

Debe reiterarse que al sector privado de los tres países no se les permitió sentarse en las mesas de negociaciones. Sin embargo, a todo lo largo de las negociaciones existió un grupo del sector privado que estaba físicamente disponible en una habitación cercana a donde estaban los negociadores oficiales y que podía ser consultados por estos últimos, tantas veces como se considerara necesario.

Se debe recordar que las negociaciones formales del ALCAN se iniciaron en febrero de 1991, aunque las mismas se remontan a mediados del 1990, y que no fue sino hasta finales del 1993 cuando los Congresos de los Estados Unidos, México y Canada lo aprobaron. Es decir que se trató de un proceso de 3 años de arduas labores, durante el cual el sector privado de México jugó un papel de primera línea. Esto debe, pues, servir de experiencia al sector privado de la República Dominicana, a fin de que tome conciencia del largo proceso que le espera en materia de integración económica y sobre la necesidad de irse preparando para el mismo, pues este parece inevitable.

LAS VIAS PARA LA REPUBLICA DOMINICANA PARTICIPAR EN EL ALCAN

Socios Originales Vs. Socios Posteriores

En todos los importantes esquemas de integración concebidos hasta la fecha, el núcleo de los países que lo integran han participado tanto en su concepción, como en su membresía, desde el primer día. En la CEE, por ejemplo, son pocos los que hoy son países miembros que no fueron a su vez, miembros fundadores. En el MCCA todos los países que hoy lo integran fueron miembros fundadores y en CARICOM, el Grupo Andino, ALADI, y MERCOSUR ocurre lo mismo, con muy pocas excepciones.

Sin embargo, el ALCAN fue negociado tan sólo por Canadá y los Estados Unidos, aunque luego México negoció su incorporación al mismo.

Las implicaciones de esta diferencia son profundas, pues significa que los nuevos miembros tendrán prácticamente que adherirse a lo ya existente, con muy poco margen para negociar asuntos de su propia conveniencia.

La cláusula de adhesión del ALCAN es bien corta, lo que sorprende, pues el texto total del acuerdo y sus anexos sobrepasa las mil páginas y dicha cláusula deja docenas de preguntas sin respuestas. Dice así: "Cualquier país, o grupo de países, podrá incorporarse a este tratado sujetándose a los términos y condiciones que han convenido entre ese país o grupo de países, y la comisión (de libre comercio) y una vez que su adhesión haya sido aprobada de acuerdo a los procedimientos legales aplicables de cada país".

Para nuevos países, existen, de por sí, dos opciones para incorporarse al Tratado. En primer lugar está la simple adhesión, lo cual implica aceptarlo todo, sin negociación alguna. Esta es una opción teórica, pues el ALCAN tiene partes que fueron redactadas específicamente para México, las cuales no tienen sentido que sean extensivas a otros países. Asimismo, cada país, al igual que México, tiene situaciones especiales que ameritan cláusulas específicas. La segunda opción es a través de un complicado proceso de negociación con cada uno de los países miembros. Este segundo mecanismo se haría cada vez más complicado, al ser mayor el número de países con los cuales se tendría que negociar. También sería mayor la cantidad de poderes legislativos que tendrían que ratificar, en cada uno de los países miembros, los términos de las nuevas incorporaciones. La negociación con México es un simple anticipo de la complejidad que se avecina. Lo anterior significa que los nuevos miembros del ALCAN estarían en una condición de prácticamente tener que aceptar lo acordado en un momento cuando ellos todavía no pertenecían al esquema.

LOS CRITERIOS NORTEAMERICANOS SOBRE CUALES PAISES DEBEN SER LOS PROXIMOS A SER INVITADOS A PARTICIPAR EN EL ALCAN

Se requiere la anuencia de los Estados Unidos, Canadá y México para que un cuarto país, o región, sea invitado a participar en ALCAN, ya sea por adhesión al esquema vigente, o por negociación de nuevas condiciones.

La opinión del gobierno norteamericano sobre este asunto pesa mucho más que la de los otros dos países, sobre todo cuando la Casa Blanca tendrá que ponderar las posibilidades de que su Poder Legislativo esté de acuerdo con aceptar otro país, o región.

Altos funcionarios del Departamento de Estado, así como el Secretario de Comercio norteamericano, declararon públicamente, después de que su Congreso aprobó el ALCAN, que el próximo país a invitar será Chile y luego, tal vez, Argentina. El propio Presidente Clinton ha mencionado a esos dos países.

Las razones para escogerlos son lógicas. Por un lado, los Estados Unidos quieren que sean países con mercados grandes los que entren al ALCAN, para así poder exportar más a los mismos, dada la debilidad estructural de su balanza de pagos. De ahí que no debe sorprender que también los Estados Unidos, paralelamente a la expansión del ALCAN, le de prioridad a acuerdos de libre comercio con países asiáticos. Los países pequeños latinoamericanos y del Caribe están, pues, en desventaja con relación a los grandes de nuestro hemisferio y fuera de él.

Otra razón para escoger a los dos países sudamericanos mencionados, es que ya han efectuado sus reformas económicas y han abierto su economía, especialmente Chile. Una tercera razón es que no existen problemas económicos bilaterales con estos países, como los que hay con varios países beneficiarios de la ICC por presuntas violaciones a los derechos laborales, o con países como Brasil, por violación a los derechos de propiedad intelectual. Tampoco existen problemas políticos con estos países, como los vinculados a violaciones de derechos humanos, tal y como existen en Centroamérica y Haití, Cuba y Perú. En el caso de Chile existe la razón adicional de que no pertenece a ningún esquema de integración, por lo que su selección no ofendería a ningún socio, lo que sí ocurriría en el caso de Argentina, pues se ofenderían los otros miembros de MERCOSUR.

Sin embargo, dado lo traumatizado que quedó el Congreso norteamericano después de la aprobación del ALCAN, luce improbable que ese Congreso otorgue poderes al Presidente Clinton, bajo el sistema del carril expedito (*fast track*) para que inicie negociaciones en 1994 con Chile y Argentina. Dichas negociaciones tal vez se inicien en 1995.

La legislación norteamericana pasada para poner en ejecución el ALCAN obliga al presidente norteamericano a anunciar al Congreso de su país, a más tardar en mayo de este año, y otra vez en mayo de 1997, los nombres del país a los países a los cuales piensa invitar a que se conviertan en nuevos socios. Durante una visita que los autores de este reporte efectuaron a Washington, en enero de 1994, a solicitud del Consejo Nacional de Hombres de Empresa, con el propósito de sondear a funcionarios norteamericanos del Consejo Nacional de Seguridad, del Tesoro, del Departamento de Estado, del Departamento de Comercio, así como de la Oficina del Representante Norteamericano de Comercio, sobre las posibilidades de que la República Dominicana sea llamada a participar en el ALCAN y la mejor forma para lograr tal invitación, se sacó la conclusión de que, aunque todavía no existe una posición fija al respecto, la lista de mayo próximo será bien corta y el criterio que predominará será el invitar a países de mercado grande, con el propósito de aumentar lo más posible las exportaciones norteamericanas. Se cita a Chile y tal vez a Argentina, y, con menos posibilidades, Colombia y Venezuela.

También se hizo evidente, sobre todo después de la Cumbre de Vancouver, que Washington bien podría orientar sus negociaciones comerciales hacia países fuera del hemisferio, buscando un tratado de libre comercio con países como Corea del Sur y Taiwan, países también de gran mercado.

El Presidente Clinton ha invitado a una reunión a los presidentes de América Latina y el Caribe. Como en 1994 tendrán lugar muchas elecciones en América Latina, esa reunión es probable que tendrá lugar en septiembre, u octubre, después de todas las juramentaciones de nuevos presidentes. Para esa fecha la posición norteamericana sobre nuevos socios deberá estar más definida, pues es un tema obligado de la agenda de la cumbre. En el momento actual el Presidente Clinton no cuenta con autorización congresional, bajo el sistema de carril expedito, para negociar con país alguno.

La Administración de Clinton luce que ha adoptado una actitud diferente a la de Bush con relación a que los países pequeños sólo podrían negociar su participación en ALCAN en grupo. Esto así, por tres razones: primero, porque en los grupos hay países que no están en condiciones de ser invitados (Brasil en MERCOSUR, Nicaragua y Panamá en Centroamérica y Guyana en CARICOM, lo que atrasaría el proceso si se invita en grupo); segundo, porque a diferencia de la Comunidad Económica Europea, ALCAN no cuenta con un Secretariado que pueda negociar a nombre de la región, lo que implica que

los tres gobiernos tendrían que negociar individualmente con el país, o grupo de países solicitantes. Una negociación de los tres con seis países centroamericanos o con doce de CARICOM, sería, pues, en extremo complicada. La tercera razón es que el invitar a países individuales sirve como presión, o estímulo, para que el resto de los países pertenecientes a un esquema de integración adopten las reformas económicas y políticas necesarias para que también puedan ser invitados. Una invitación a la Argentina, por ejemplo, podría mover a los integrantes de MERCOSUR, sobre todo a Brasil, a imitar a ese país.

México, por su lado, no evidencia mucho interés por una invitación para sus vecinos, los centroamericanos. Más bien mira hacia el Grupo Andino.

Los Problemas de todo Convoy

Una solicitud conjunta de la República Dominicana con cualquier otro país, o región, para incorporarse al ALCAN sufriría de un problema común a todo convoy, en el sentido de que se navegaría a la velocidad del más despacio.

Si la solicitud conjunta fuese con un Haití democrático, la misma podría verse perjudicada por un retroceso político que implique nuevas violaciones a los derechos humanos, o por el problema de la emigración ilegal hacia la Florida.

Asimismo como una solicitud conjunta con una Cuba democrática podría verse perjudicada por retrocesos en su camino hacia la democratización, y por olas de refugiados ilegales que ya no serían bienvenidos, como lo son hoy, por no existir ya un régimen marxista en Cuba.

Igualmente, una solicitud conjunta con el MCCA podría adolecer de los mismos problemas. Aunque, con el fin de la guerra fría, no existe ya apoyo internacional a revoluciones en Centroamérica, no es menos cierto que, sobre todo en Nicaragua, El Salvador y Guatemala, podrían surgir retrocesos políticos, donde el retorno a dictaduras y violaciones a los derechos humanos, podrían perjudicar la solicitud de participar en ALCAN. En el caso de México ya varios congresistas norteamericanos manifestaron su oposición al libre comercio con un país considerado por ellos como no libre. En Centroamérica, al igual que en Santo Domingo, existen, en la actualidad, denuncias norteamericanas, hoy bajo estudio por el representante comercial norteamericano, por violaciones a los derechos sindicales y de la propiedad intelectual.

Donde estos peligros lucen menores es en el caso de los países de CARICOM. Los temas de violación de los derechos humanos e inestabilidad política allí son menores. Además, dada la existencia de partidos políticos laborales, a la usanza inglesa, la AFL-CIO no ha acusado a ninguno de esos países de violaciones a los derechos laborales, a pesar de la pujanza de las zonas francas en Jamaica. Sin embargo, el caso de Grenada y la violencia político racial en Trinidad, más los dilemas políticos de Guyana y Antigua, evidencian que esa región tampoco escapa del potencial de retrocesos políticos.

COMO PUEDE LA REPUBLICA DOMINICANA INGRESAR AL ALCAN

La República Dominicana tiene *cinco* vías teóricamente posibles de ingresar al ALCAN aunque se podrían imaginar varias otras más. Antes de señalar cuáles son estas cinco vías, deseamos hacer una aclaración adicional. Dado que el proceso de toma de decisiones en relacion al ALCAN es muy fluído, constituiría un error comprometernos exclusivamente con una de las alternativas y olvidarnos de las demás.

1) Tratar de ingresar sola

La principal ventaja que ofrece esta vía, es que el país podría negociar directamente, sin tener que tomar en consideración las necesidades y exigencias de otros socios. Sin embargo esta vía parece poco probable, pues los Estados Unidos han indicado que van a preferir la incorporación de nuevos países que ofrecen un mercado de consumo de cierta significación; en tal caso las preferencias serían Argentina y Brasil, ambos miembros de MERCOSUR. En el caso del último país, funcionarios del gobierno de los Estados Unidos consideran que Brasil no está listo para negociar su ingreso al ALCAN, e incluso algunos piensan que podría ser desastroso para su industria. En cuanto al Argentina, si bien el gobierno del Presidente Menem ha introducido ciertas reformas, parece que todavía estas no se consideran suficientes en Washington, aunque no se descarta que este país siga constituyendo una de las preferencias de los Estados Unidos. Por tanto se habla, con insistencia, que Chile podría ser el próximo candidato, dado el tamaño de su mercado, así como el amplio proceso de reformas económicas que ese país ha tomado desde la década pasada. O sea que si se sigue la teoría de que el tamaño del mercado es lo que decidirá la selección de los próximos países, tendríamos que descartar a la República Dominicana.

Sin embargo ciertos departamentos del gobierno de los Estados Unidos están tratando de incluir algunos criterios diferentes al tamaño del mercado y que estén más relacionados a conceptos tales como el fortalecimiento de la democracia, la implementación de reformas económicas de mercado y otros no menos importantes, que pudiesen ser utilizados por los Estados Unidos como medio para dar ejemplos a otros países que se encuentran rezagados en tales campos. De ahí que se menciona a Costa Rica y Jamaica. Si este es el caso, no habría que descartar a priori, el que la República Dominicana decida negociar sola. La República Dominicana, al igual que Chile y Bolivia, no pertenece a ningún esquema de integración por lo que una invitación a pertenecer a ALCAN no ofendería a ningún socio, como ocurriría con Costa Rica y Jamaica.

A pesar de la existencia de esta corriente de pensamiento, se podría decir que es poco probable que estos criterios se impongan, por lo menos en un futuro inmediato.

Sobre la "lista" de mayo es preciso señalar que aún cuando falta muy pocos meses para que esta se presente, todavía las distintas agencias del gobierno norteamericano no se han puesto de acuerdo. Mientras unos consideran que la lista de países que se someterá al Congreso debe ser muy reducida, otros prefieren que la lista incluya a muchos candidatos, pues así la Administración tendría más libertad para una selección final y evitaría desaires que podrían tener repercusiones políticas. Sin embargo esto último tiene la desventaja, de que mientras mayor sea la lista de países, más dificultad habría en el Congreso para que éste conceda una autorización a la Administracion para negociar por la vía del carril expedito (*fast track*).

Lo que parece casi seguro, en cualquiera de los dos escenarios antes señalados, es que difícilmente la República Dominicana estará incluida en la lista de mayo del 1994, pues ni siquiera se ha producido una solicitud formal del gobierno dominicano. Por lo tanto, el inicio de cualquier negociación para que nuestro país se pueda incorporar al ALCAN, tendría que posponerse, por lo menos hasta el año 1997.

2) Negociar junto con los países centroamericanos

Siguiendo el razonamiento anteriormente presentado, parece que para que la República Dominicana pueda ingresar al ALCAN tendrá que hacerlo junto con un bloque de países, que puedan representar un mercado de relativa importancia para las empresas norteamericanas. Sin embargo tampoco en este caso se tiene en Washington una posición ni siquiera preliminar, pues si bien un bloque de países representa un mercado más amplio, por otra parte resulta mucho más difícil el proceso de negociación, cuando se trata de muchos países juntos, sobre todo si tienen un desarrollo económico

desigual. Lo que sí parece lógico es que si la República Dominicana decide seguir la ruta de una negociación conjunta, debe identificar un bloque de países con los cuales podríamos conformar una unidad económica coherente.

De ahí que parecería razonable pensar que los países que componen el Mercado Común Centroamericano serían los que mayores ventajas podrían ofrecer a la República Dominicana, en el caso que se tenga que optar por la participación en bloque. Se debe tomar en consideración que una integración comercial con Centroamérica podría ser relativamente más fácil de negociar que con otro grupo de países, por numerosas razones que se señalan a continuación. En primer lugar, los centroamericanos han manifestado interés en negociar acuerdos de libre comercio con la República Dominciana, dado que existe un similar desarrollo económico relativo entre nuestros países. Por otra parte, Centroamérica y el Caribe constituyen el área geográfica más próxima a los Estados Unidos y México, lo cual favorece una solicitud de ingreso al ALCAN, dada la tendencia natural al comercio que siempre ha existido entre países vecinos.

En el caso de Centroamérica no tendríamos que incorporarnos como miembros de pleno derecho al Sistema de Integración Centroamericano. Ni siquiera tendríamos que adoptar su arancel común externo. En este sentido múltiples consultas realizadas por los autores de este trabajo, en varios departamentos del gobierno norteamericano y en México y Centroamérica, coinciden en señalar que, desde un punto de vista tanto teórico como práctico, la República Dominicana no tendría que adoptar un arancel externo, igual al que existe en Centroamérica, pues incluso dentro del ALCAN, México y Canadá tienen aranceles externos diferentes al de los Estados Unidos. Igualmente, Panamá podría solicitar su incorporación al ALCAN en negociaciones conjuntas con los centroamericanos, pero manteniendo su propio arancel. Obviamente la diferencia en los niveles arancelarios vigentes, de aplicarse a terceros países, sin un eficiente mecanismo de devolución o compensación, constituiría, en algunos casos, desventajas económicas para la República Dominicana, frente a productos similares que Centroamérica también desee exportar a los Estados Unidos. Cuando existen aranceles diferentes, como ocurre en el ALCAN, las reglas de origen se encargan de impedir el libre comercio para productos de fuera de la región.

Lo que sí se requeriría es que los países centroamericanos, y la República Dominicana, estén de acuerdo con todas las cláusulas que se negocien, ya que no podrían establecerse diferencias entre los países, pues esto complicaría en grado extremo la implementacion del acuerdo. Por lo tanto, esto requeriría cierto nivel de compenetración entre todos los países centroamericanos y la República Dominicana, para ponerse de acuerdo sobre los términos que se irían a negociar, pues aún cuando aparentemente existe consenso en Washington de que los términos generales del ALCAN no serían objeto de negociación en el caso de nuevos miembros, por lo menos habría que discutir algunos capítulos especiales que fueron incluidos para el caso de los tres países signatarios, tal y como fue lo concerniente a los automóviles en el caso de México y los acuerdos agrícolas, cuyo tratamiento difiere tanto para México como para Canadá.

A todo lo anteriormente señalado debería agregarse el hecho de que, si bien los países centroamericanos han podido llegar a numerosos acuerdos comerciales entre ellos mismos, en negociaciones con terceros países, como es el caso de México, no se ha podido llegar a un consenso entre ellos y por tanto las negociaciones están sumamente atrasadas. Aparentemente, esto se debe, por una parte, a la falta de suficientes equipos negociadores, pero también a los diferentes niveles de desarrollo relativo existente entre los países centroamericanos, donde los menos desarrollados, prácticamente marcan el paso de todo el grupo. Esta es la razón por la cual Costa Rica decidió seguir sola en las negociaciones con México y ya prácticamente ha llegado a un acuerdo final con ese país.

Por lo tanto, si esta ha sido la experiencia con México, es de esperarse que en el caso de una negociación con los Estados Unidos, sería mucho más difícil arribar a posiciones comunes. En

consecuencia, si bien a la República Dominicana le podría convenir presentarse a una negociación conjuntamente con los países centroamericanos, debe reconocerse que esta vía también acarrearía numerosos inconvenientes. También pesa mucho el requisito de que los nuevos socios de ALCAN sean democracias. Una victoria sandinista en las próximas elecciones de Nicaragua, por ejemplo, dificultaría el proceso. Además, al igual que en Santo Domingo, los norteamericanos han acusado a los centroamericanos de violaciones a la propiedad intelectual y a los derechos de los trabajadores.

3) Negociar junto con los países de CARICOM

En adición a todos los inconvenientes anteriormente expresados, que se nos presentarían si negociamos una incorporación al ALCAN junto con los países centroamericanos, en el caso de CARICOM también se agregaría la actitud renuente que han manifestado los países miembros de ese esquema, para que la República Dominicana se incorpore al mismo. Nada impediría, sin embargo, que la República Dominicana, una vez firmado un acuerdo de libre comercio con CARICOM (ver Capítulo V), efectúe una solicitud conjunta con los países de CARICOM, ya que la relación económica existente con CARICOM no sería distinta a la que existiría con Centroamérica (ver Capítulo III). En ese caso tampoco se requeriría adoptar el arancel común externo de CARICOM.

Tampoco deberíamos olvidarnos de algunas otras posibilidades donde CARICOM sólo sea un elemento integrante de un grupo de países más amplio, como es el caso de la Asociación de Estados del Caribe, de la cual se ha comenzado a hablar recientemente y donde la República Dominicana ha tomado ciertas iniciativas importantes. Esto implicaría una solicitud conjunta que incluiría a los países de Centroamérica, CARICOM, Colombia, Venezuela, Haití y Surinam. Sin embargo, dado el nivel todavía muy preliminar en que se encuentra esta idea, es lógico pensar que esta vía no presenta una alternativa inmediata para ingresar al ALCAN, por lo que no parecería aconsejable enfocar todos nuestros esfuerzos en esta dirección. Además, existe una realidad política que no podemos olvidar, independientemente de cuáles sean nuestros sentimientos. La misma viene dada por la posible presencia de Cuba en esta asociación de países, lo que sin duda constituiría un obstáculo para que la asociación pueda ingresar al ALCAN, por lo menos mientras se mantenga el actual régimen político en esa isla.

4) Negociar junto a Cuba

Aparentemente existe un consenso en los Estados Unidos de que algo importante habría que hacer, en el caso de que Cuba vuelva a tener un régimen democrático. Muchos consideran que, ante esa eventualidad, una de las posibilidades sería que los Estados Unidos ofrecieran un tratamiento preferencial a Cuba, para que negocie un tratado bilateral de libre comercio, como el que tiene con Israel, o su incorporación al ALCAN. Además, se piensa que si la situación política cambia en Cuba, seguramente los Estados Unidos cerrarían o endurecerían su política migratoria que se aplica a los ciudadanos de ese país desde el año 1986 y que, por tanto, el acuerdo de libre comercio se haría aún más necesario.

En ese escenario, podría ser posible que si la República todavía no hubiese tomado una decisión para tratar de negociar su incorporación al ALCAN junto con otros países, entonces se podría estudiar la conveniencia de negociar junto con Cuba, dado que la gran relación comercial que tradicionalmente ha existido entre los Estados Unidos y la República Dominicana constituiría méritos suficientes para solicitar un trato similar al otorgado a Cuba, pues, de lo contrario, se vería como un desprecio inmerecido hacia nuestro país. Incluso dentro de este escenario también Haití podría ser un país a ser considerado por los Estados Unidos, por ser parte de las Antillas Mayores y por su cercanía. Igualmente, en una apropiada coyuntura política, a los Estados Unidos podría convenirle ofrecerle membresía en ALCAN a Haití, y no a Cuba, en cuyo caso luciría lógico incluir a la República Dominicana. En fin, que existiría una

justificación política y económica para involucrar a dos o tres de las tres Antillas Mayores en una negociación. Es importante enfatizar, aunque duela admitirlo, que donde la pobreza es mayor entre las islas del Caribe, es en las islas mayores: Cuba, República Dominicana y Haití. Algunos han planteado que hoy día Washington define al Caribe como : "Cuba, Haití y el resto", y que una Cuba democrática se integraría a los Estados Unidos, no al Caribe.

No obstante lo anteriormente señalado, todo esto constituye al momento meras especulaciones que podrían variar mucho en función de como sucedan los acontecimientos en el futuro. Por lo tanto no resulta prudente que una decisión tan importante para la República Dominicana esté fundamentada en una serie de supuestos y en unos acontecimientos que nadie está en capacidad de predecir en estos momentos, con cierto grado de seguridad.

5) Participación conjunta de los países que actualmente se benefician de la ICC, es decir los centroamericanos, los de CARICOM y Haití.

Como se verá, este esquema bien podría ser el resultado final de un período transicional basado en el concepto de la paridad.

EL CONCEPTO DE LA PARIDAD

Desde bastante tiempo después del anuncio de la invitación a México a participar en el ALCAN, los países beneficiarios de la ICC se preocuparon por el hecho de que ALCAN representaría una desviación de inversión, en el sentido de que empresas textileras y de otro genero, en zonas francas, se trasladarían a México, o dejaría de llegar a los países de la ICC, por las mayores ventajas que representaría su ubicación en México en términos arancelarios y de cuotas.

Como resultado de lo anterior, surgieron dos proyectos de ley, apoyados por los congresistas de la Florida, Gibbons y Graham los cuales, en esencia, otorgaban a las empresas textiles y a otras empresas en los países de la ICC, el mismo tratamiento arancelario que si estuvieran en México.

La Paridad no es un término que expresa algo claramente definido, reconocido o aceptado. Más bien envuelve un concepto mediante el cual los países de la Cuenca del Caribe desean recibir de parte de los Estados Unidos de América, los mismos beneficios que México ha comenzado a disfrutar como consecuencia de la entrada en vigencia del ALCAN, pero con la diferencia de que estos beneficios adicionales serían extendidos a los países de la Cuenca del Caribe por parte de los Estados Unidos, sin que esto represente la obligación de contraer los mismos compromisos de reciprocidad que contrajo México.

La justificación de la Paridad nace del convencimiento, probado por los hechos, de que la ICC ha sido beneficiosa, no sólo para los países de la Cuenca del Caribe, sino también para los Estados Unidos, ya que los primeros han podido aumentar sustancialmente su comercio hacia el mercado norteamericano y además ofrecer nuevas fuentes de empleos a sus ciudadanos; mientras que para los Estados Unidos, la ICC también le ha permitido desarrollar producciones industriales compartidas, lo que a su vez ha puesto a ese país en posición de competir en su propio mercado con productos procedentes del lejano oriente, manteniendo así una gran fuente de empleos internos, que de otra forma se hubiesen perdido en su totalidad. Además, los Estados Unidos han aumentado su comercio hacia los países de la ICC tres veces más rápido que con el resto del mundo, manteniendo, en adición, un saldo positivo con la región. Es decir, que al ayudarnos, se han ayudado ellos también. Los Estados Unidos tienen un creciente superavit con los países de la ICC. 45% de las importaciones de los países de la ICC provienen de los Estados Unidos, una proporción mucho mayor que la del resto de los Estados Unidos.

Hay que reconocer, que para los Estados Unidos, la Cuenca del Caribe sigue siendo un área estratégica, y que además, ha resultado ser un socio comercial sumamente atractivo, pues en los últimos siete años, no sólo las exportaciones estadounidenses hacia la región han crecido tres veces más rápido que las destinadas al resto del mundo, sino también que es una de las pocas, donde los Estados Unidos han tenido un tradicional superávit comercial. Bastaría con señalar que este superávit fue de 1.3 billones de dólares en 1992.

Esta favorable situación comercial para los Estados Unidos se ha producido, aún ofreciendo la apertura de su mercado, sin reciprocidad, para los productos originarios de la Cuenca del Caribe, lo que demuestra que el concepto de reciprocidad, si bien conveniente, no es fundamental para los Estados Unidos en el caso de nuestra región.

En adición, ese país sabe muy bien, que en promedio, un 60% del ingreso de los países de la Cuenca del Caribe, es usado para adquirir productos estadounidenses, contrario a tan sólo un 10% en el caso de los países asiáticos.

A estos resultados favorables, desde el punto de vista comercial, habría que agregar que los países de la Cuenca del Caribe representan una entidad económica y política, con mucho arraigo en los círculos de poder de Washington, especialmente en el Congreso de los Estados Unidos, donde por muchos años representantes de la región han realizado gestiones conjuntas en favor de sus intereses comunes.

Asimismo, la mayoría de técnicos coinciden en señalar que si no se concede a los países de la ICC la Paridad del ALCAN, seguramente se producirá una desviación de las inversiones y del comercio de los países de la ICC, hacia México, lo que podría provocar un retroceso importante para las economías de los países de la Cuenca del Caribe y, por tanto, para su estabilidad social y política.

O sea que el principio de la Paridad, envuelve consideraciones comerciales, sociales y politicas muy importantes para ambas partes.

El Presidente Clinton explicó públicamente en la Florida, pocas horas antes de la aprobación congresional del ALCAN, las razones por las cuales no apoyó los proyectos de ley de los congresistas Gibbons y Graham, que otorgarían paridad a los países de la ICC frente a México, para que esos proyectos fuesen incorporados en la legislación que pondría en ejecución el ALCAN. Su razón fundamental fue que no creía que los proyectos agregarían votos congresionales, y hasta podrían perderse algunos, en un momento en que, precisamente existían fuertes dudas de que hubiesen suficientes votos favorables como para pasar el ALCAN. Sin embargo, agregó que apoyaba la idea de poner a los países de la ICC en las mismas condiciones que México, para evitar el traslado de fábricas de zona franca desde el Caribe y Centroamérica hacia ese país.

Luego, durante un desayuno con los presidentes de Centroamérica y el Primer Ministro de Belize, reiteró lo mismo que días antes había dicho a los Primeros Ministros de CARICOM, en el sentido de que había ordenado a la oficina del Representante de Comercio a efectuar un estudio sobre el tema de la paridad.

Durante un viaje efectuado por los autores de este trabajo a Washington durante el mes de enero de 1994, en el cual entrevistaron a altos funcionarios del gobierno de ese país sobre este tema, se percibió que la Administración de Clinton ha ordenado a la oficina de su Representante de Comercio preparar un proyecto de ley de Paridad, el cual probablemente será incorporado al proyecto de ley aprobando el GATT, u otra ley parecida, que sería presentada durante el segundo semestre de 1994.

Todo parece indicar que se está dispuesto a apoyar la Paridad, pero sólo en algunas de las partes propuestas por Gibbons y Graham, específicamente en el sector textil y de confecciones que es precisamente donde mayores temores existen de que se produzca una desviación del comercio y de las

inversiones en favor de México y en contra de los países de la Cuenca del Caribe. En el caso de los textiles y confecciones, actualmente la oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos está analizando cuáles partidas serán incluídas en el concepto de la Paridad, o sea que se está analizando producto por producto. De ahí la gran importancia para las zonas francas del país, de seguir con mucho detalle el avance en esta materia.

Aunque la Administración no está considerando un apoyo total a la propuesta Gibbons, lo anteriormente expuesto constituye un paso de avance sumamente importante para los paises de la ICC, pues implica un deseo del gobierno de los Estados Unidos de no causar daños comerciales a dichos países derivados de la implementación del ALCAN. Sin embargo la Administración ha querido actuar apegada al concepto que predomina acutalmente en Washington, en el sentido de que se debe descontinuar con las concesiones comerciales no recíprocas. Por lo tanto es de esperarse que como contrapartida al otorgamiento de una Paridad en los textiles y confecciones, el gobierno de los Estados Unidos requerirá la adopción de ciertas medidas por parte de los países de la ICC en áreas actualmente conflictivas, tales como el tratamiento a las inversiones extranjeras y los derechos a la propiedad intelectual y de los trabajadores, el medio ambiente, las exportaciones fraudulentas y otros del interés de esa nación. Incluso debe aclararse que aunque el tema de la contaminación se discutió inicialmente en el ALCAN por tratarse de países fronterizos, en Washington se informó a los autores de este documento que es muy posible que los Estados Unidos estarán interesados en que este tema se incluya en las discusiones con cualquier nación que desee adherirse al ALCAN, no importa su ubicación geográfica, y por tanto podría ser una exigencia adicional para nuestros países. De esta fórma los países de la ICC que no cumplan con los requisitos señalados por los Estados Unidos, no podrían disfrutar de la Paridad.

Bajo este mecanismo de acceso vía la Paridad ,y con la vigencia de la ICC, los países centroamericanos y del Caribe no se verían perjudicados por el ALCAN. Precisamente casi todas las economías pequeñas de nuestro hemisferio se benefician de la ICC, por lo que la Paridad resolvería el problema planteado por ALCAN para las mismas, dejando a los negociadores norteamericanos en libertad para concentrarse en negociar con las economías grandes de Sudamérica.

De aprobarse la Paridad, la participación de los países de la ICC, incluyendo la República Dominicana, en el ALCAN sería probablemente posterior al año 2,000.

C A P I T U L O I X

Conclusiones y Recomendaciones

INTRODUCCION

En este estudio se han presentado las razones teóricas y conceptuales, por las cuales se justifica que un país participe en un esquema de integración económica y se ha descrito lo que la República Dominicana ha hecho, hasta la fecha, en busca de su integración.

También se ha descrito cómo funciona el MCCA, CARICOM y la economía haitiana. En cada caso se han hecho recomendaciones específicas sobre qué debe hacer la República Dominicana para participar de la mejor forma posible en esos dos esquemas integracionistas, así como para sacar mejor provecho a sus relaciones económicas con Haití.

De igual forma se ha señalado la importancia que tienen los países del ALCAN para la República Dominicana, así como las ventajas y desventajas que representaría para nuestro país una incorporación a ese esquema comercial.

En este Capítulo final se tratará no sólo de resumir esas sugerencias, sino también plantear cuál debe ser la estrategia global de integración económica del país, no sólo con relación al MCCA, CARICOM y Haití, sino también ante la por crearse AEC, el G-3 (Colombia, Venezuela y México), Cuba y, sobre todo, ante el declarado interés de la República Dominicana de participar en el ALCAN, por ser éste el mercado de consumo más grande del mundo, con el cual le unen vínculos tradicionales y geográficos. En este sentido debe entenderse que la República Dominicana no podrá realizar las transformaciones que requieren sus sectores productivos, incluyendo economías de escala, con sólo tener acceso a los mercados que ofrece CARICOM, el MCCA o el G-3. Sin embargo, estas transformaciones se podrían acelerar si el país tiene un mayor acercamiento comercial más seguro y permanente con los Estados Unidos de América, o con cualquier otro gran mercado de consumo. Así lo han entendido las propias naciones caribeñas y centroamericanas.

Aún cuando los términos de referencia de este estudio no incluyen un análisis sobre las ventajas y desventajas que podría derivar la República Dominicana de una participación en el ALCAN, así como sus posibles efectos sobre diferentes sectores de la economía (estudio que entendemos está haciendo el PNUD para el gobierno dominicano), sin embargo, se han presentado ideas preliminares al respecto y se ha analizado cómo cada una de las diferentes alternativas de integración que se proponen podrían dificultar o facilitar, una eventual participación de la República Dominicana en ALCAN.

Lo anterior implica que, además de todos los criterios que aparecen analizados en el Capítulo I de este estudio y que deberían conformar el armazón analítico sobre el cual basar la política de integración del país, es necesario que en lo adelante se evalúe la forma en que cada alternativa beneficia, o perjudica, una eventual participación dominicana en el ALCAN y se hagan sugerencias sobre cuál sería la vía de acción que nos posibilitaría más efectivamente la participación en esa área de libre comercio.

Finalmente, se presentarán en este capítulo una lista de todas las medidas de carácter económico que la República Dominicana tendría que adoptar como parte de una negociación de acercamiento al MCCA, a CARICOM, Haití, y eventualmente la AEC. Asimismo se incluye una lista adicional de las medidas que se tendrían que tomar para una eventual participación en el ALCAN. De esta forma se podrían ir anticipando exigencias que, de antemano, se saben que serían ineludibles en el esquema centroamericano, en CARICOM, en el G-3 o en el ALCAN.

EL CONCEPTO DE LA PARTICIPACION SIMULTANEA Y NO EXCLUYENTE

En el país algunos círculos de opinión han querido dar la impresión de que las alternativas del país, en materia de integración, son autoexcluyentes, en el sentido de que si participamos en CARICOM, no lo podríamos hacer en el MCCA, o viceversa. En este estudio se trata de demostrar de que esa impresión es incorrecta.

No sólo la participación simultánea y múltiple es factible, desde el punto de vista técnico, económico, jurídico y político, sino que, desde una lógica geopolítica, es muy conveniente para el país, pues le otorgaría una importancia que hoy día no posee, al actuar posiblemente como país "puente" entre las islas caribeñas y el istmo centroamericano y entre el G-3, Centroamérica y los países de CARICOM. El papel de "puente" de la República Dominicana dentro de una eventual Asociación de Estados del Caribe, sería también muy conveniente al país.

La nación, por otro lado, no puede optar por un "camino único" como el centroamericano, donde su futura estabilidad política todavía es cuestionada. La integración centroamericana ha sido muy accidentada, con sus alzas y bajas, mientras que la de CARICOM ha sido más estable, pero definitivamente mucho más lenta.

También se ha querido plantear que también el país tiene que elegir entre un esquema de integración que lo acerque a los Estados Unidos, o un esquema que lo vincule más hacia la Comunidad Económica Europea. En conversaciones realizadas por los autores con altos funcionarios del gobierno estadounidense, se nos indicó que en la mente del gobierno de los Estados Unidos, y seguramente también en la de los europeos, no existe el deseo ni la intención de poner a los países caribeños miembros de Lomé en esa difícil disyuntiva y, que por tanto, lo más seguro es que Washington y Bruselas se pondrán de acuerdo sobre una política común con relación a esta región.

Hemos comprobado, por otro lado, que la República Dominicana no violaría ningún compromiso bajo Lomé si firma acuerdos de libre comercio con el MCCA, el G-3, o con algunos países individuales pertenecientes a esos esquemas, debido a cláusulas de nación más favorecida. Recuérdese que los países de CARICOM, todos signatarios de Lomé, concluyeron un acuerdo de libre comercio con Venezuela.

A continuación se presenta un resumen de las conclusiones a que se han arrivado, luego de analizar las opciones que se nos presentan en materia de integración:

En cuanto al Mercado Común Centroamericano:

En el Capítulo III hemos planteado que la República Dominicana debe de iniciar, de inmediato, negociaciones para un acuerdo de libre comercio, de alcance parcial, con el MCCA, el cual deberá responder a los esquemas ya utilizados en otros acuerdos regionales, como los existentes con Venezuela, Colombia y México, aunque el concepto de reciprocidad y simetría sería distinto por tratarse de países con el mismo nivel de desarrollo.

Idealmente dicho acuerdo debería de ser con los cinco países. Tan sólo en el caso de que no se progrese en ese sentido, es que debería optarse, como segunda opción, un acuerdo con "el CA-4, o triangulo del Norte" (Guatemala, El Salvador y Honduras), que también podría incluir a Nicaragua. En este último caso, también se debería negociar la modificación del vigente acuerdo de libre comercio con Costa Rica, para que incorpore más productos, así como para que se adapte a la terminología usualmente utilizada. De igual manera, el acuerdo firmado con Panamá, y que nunca incluyó una lista de productos, debe de ser renegociado para que se determinen los productos que entrarán en el libre comercio.

Razones jurídicas y económicas ni aconsejan, ni permiten que la República Dominicana solicite, ni sea admitida, como miembro de pleno derecho del MCCA, el cual está restringido a países del istmo.

Tampoco, para fines de posibilitar un eventual acceso al ALCAN, es necesario, o recomendable, el adoptar el arancel común externo centroamericano, el cual, sin embargo, es útil conocer para fines del diseño de modificaciones al actual arancel dominicano. El único problema que podría causar la ausencia de un arancel común sería la necesidad de aplicar detenidamente las reglas de origen. Por lo tanto, los acuerdos comerciales con los países centroamericanos se podrían implementar sin la necesidad de adoptar el mismo arancel que tienen esos países.

En lo referente a CARICOM y la AEC:

En el Capítulo V hemos recomendado que la República Dominicana inicie, de inmediato, la negociación de una acuerdo de libre comercio de alcance parcial con CARICOM, según el patrón del acuerdo firmado entre Venezuela y CARICOM, pero con los cambios de enfoque citados en dicho Capítulo y tampoco en este caso recomendamos que el país adopte el arancel común de CARICOM, aunque se debe de estudiar su contenido para fines de las modificaciones que requiere el dominicano.

Aunque no existen limitaciones jurídicas para que la República Dominicana sea aceptada como miembro de pleno derecho en CARICOM, todo tiende a indicar que ese esquema no aceptará nuevos socios y que las vinculaciones con el mismo deben de estudiarse a través de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), en proceso de formación.

Consideramos correctas las iniciativas del gobierno dominicano de jugar un papel activo en dicha Asociación, incluyendo el lograr que el país sea sede de su secretariado. Sin embargo debemos ser cautelosos para no contraer precipitadamente compromisos que nos aten a este esquema y limiten nuestra capacidad de maniobra en esta importante aspecto de nuestra política exterior.

En lo que concierne a nuestra política comercial con Haití:

En el Capítulo VII hemos recomendado la negociación, cuando la situación política en Haití lo haga recomendable, de un acuerdo de libre comercio entre nuestro país y Haití.

También hemos recomendado que, en ausencia de esa negociación, el comercio con Haití sea liberado de las trabas que desde años le afectan y quede sujeto tan sólo a los controles y procedimientos a que están sujetos las exportaciones dominicanas a terceros países.

Igualmente hemos recomendado que el pais, cuando las circunstancias políticas en haití lo permitan, haga uso al máximo de los recursos que provee Lomé para el desarrollo de nuestra región fronteriza y para proyectos de interés binacional.

Al igual que en los casos anteriores, tampoco recomendamos que los dos países adopten un arancel común externo.

Las Relaciones con el G-3.

Como ya se ha señalado, México, Colombia y Venezuela se han propuesto establecer una zona de libre comercio entre ellos, para 1994.

Estos tres países mantienen acuerdos bilaterales con cada una de las cinco naciones que integran el MCCA. En enero de 1991 los países centroamericanos y México se comprometieron a establecer una zona de libre comercio para diciembre de 1996 y las negociaciones para materializar dichos acuerdos, continúan. En 1993 Colombia, Venezuela y los países centroamericanos (excluyendo a Panamá) firmaron un acuerdo para multilateralizar sus acuerdos bilaterales. Venezuela, además, mantiene un acuerdo con CARICOM y Colombia negocia actualmente un acuerdo similar. En octubre de 1993 CARICOM, Surinam y el G-3 anunciaron que estudian la formación de una área de libre comercio. Asimismo, los países que integran el G-3 han expresado el deseo de formar parte de la AEC.

El Cuadro IX-1 resume los acuerdos vigentes a la fecha, en la zona.

La rápida evolución de los acontecimientos indican que la República Dominicana eventualmente deberá negociar acuerdos bilaterales de libre comercio, en base a listas de productos, con México y con Venezuela y Colombia. Sugerimos que dichos acuerdos se negocien después de haberse logrado los acuerdos con Centroamérica y CARICOM, pues estos nos darán la debida experiencia que se necesita para negociar con economías más desarrolladas y que por tanto presentan un reto mayor para nuestros sectores productivos.

Un acuerdo con México, siguiendo el patrón de las actuales negociaciones entre Costa Rica y México, nos acercaría mucho al conocimiento de las terminologías y la temática del ALCAN, pues México exigiría la inclusión de los mismos en el acuerdo.

En cuanto al texto-patrón a utilizar, es probable que México requiera el patrón que hoy utiliza en sus negociaciones con Centroamérica, ligados a los términos del ALCAN. Venezuela y Colombia, dada su condición de miembros de ALADI, posiblemente pedirían adecuar las negociaciones al patrón que se usa dentro de esa asociación, el cual ya Venezuela aplicó en su acuerdo con CARICOM. Obviamente, en cada caso la República Dominicana debería tener presente cuáles son los renglones agropecuarios y las ramas industriales que requieren un tratamiento especial, dado la etapa de desarrollo en que se encuentran. O sea, que no se trata de aceptar las mismas listas de productos ya negociadas por los países antes señalados, sino que las mismas sirvan de base para iniciar las negociaciones.

Asimismo, en estas futuras negociaciones tendremos que ser muy cuidadosos en lo referente a las cláusulas sobre prácticas desleales de comercio y la de anti-dumping, pues es bien sabido que Venezuela subsidia a su producción energética y por tanto sus costos de producción son más bajos en algunas ramas industriales de alto consumo energético.

Esta red de acuerdos bilaterales de la República Dominicana con Centroamérica, CARICOM, Haití, México, Venezuela y Colombia constituiría el "esqueleto", o armazón, que permitiría al país participar activamente en la Asociación de Estados del Caribe (AEC) que está por crearse, o, si esta fracasa, en una Asociación de Libre Comercio en que eventualmente participarían los miembros de CARICOM, el MCCA, el G-3, Haití, Surinam, Cuba y la República Dominicana.

El impacto de una Cuba democrática

Ya sea que el actual régimen político cubano dure poco o que evolucione hacia una economía de libre empresa, ese país representará una mayor competencia para los productos y servicios que exporta la República Dominicana.

Eso ya lo estamos sintiendo en el campo del turismo, por ejemplo. El turismo de destino múltiple será cada día más importante en el Caribe. Paquetes, de procedencia europea, que incluyan a la República Dominicana, a Haití y a Cuba, serán cada día más comunes.

En la eventualidad de que los Estados Unidos decidan otorgan el libre comercio a una Cuba democrática, es indudable que las zonas francas dominicanas sentirán una fuerte competencia de parte de empresas que estarían ubicadas a pocas millas al Sur de la Florida. Además, en Cuba la mano de obra es más capacitada, disciplinada, educada y con mejor salud que la dominicana, lo que provocará mejores rendimientos en las industrias de ensamblajes cubanas. En adición, los fletes marítimos y aéreos seguramente serían más bajo.

Sin embargo, el principal problema que probablemente tendrá que enfrentar la República Dominicana como consecuencia de la democratización de Cuba, estará representado por el éxodo de sus ciudadanos hacia nuestro país, pues, al igual que en el caso de los europeos del Este, estos no optarán por esperar a ver si su país puede efectuar un exitoso tránsito hacia una vigorosa economía de mercado. Como ya no serán bienvenidos a los Estados Unidos, esos cubanos optarán por otros territorios cercanos, de cultura parecida a la suya. Ya en 1993 la población flotante de refugiados cubanos en Santo Domingo fue bastante grande.

Nuestra industria azucarera y la de cigarros también podrían verse perjudicadas. En el primer caso porque los círculos políticos de Washington podrían recibir grandes presiones para asignar a Cuba una cuota azucarera a expensa de otros suplidores, aún cuando esta medida sería violatoria de las recientes disposiciones del GATT. En el segundo caso, como consecuencia del libre acceso que tendrían los cigarros cubanos a su viejo y tradicional mercado, a pesar de la excelente calidad del cigarro dominicano y la fuerte penetración que ha tenido en el mercado norteamericano en los últimos años. La pérdida total de la cuota azucarera representaría a la República Dominicana unos US$59 millones. El precio internacional del níquel podría verse afectado negativamente por una mayor producción de ese metal en Cuba.

Por otro lado, el comercio entre la República Dominicana y Cuba, con anterioridad a 1959, siempre fue vigoroso, sobre todo con su zona oriental.

Por todo lo expresado, ya sea como parte de la AEC, o como parte de una solicitud conjunta para entrar al ALCAN, o como asunto puramente bilateral, un Acuerdo de Libre Comercio con Cuba, en base a listas de productos, será parte de nuestra agenda futura.

MEDIDAS A TOMAR COMO CONDICION PARA PARTICIPAR EN ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON CARICOM, EL MCCA, HAITI, CUBA, MEXICO, VENEZUELA Y COLOMBIA

En este estudio se han propuesto una serie de acuerdos de libre comercio que deberían comenzar a negociarse, algunos de inmediato, y otros más tarde.

Ya sea en el momento mismo de esas negociaciones, o como paso previo que las faciliten, nuestro país tendría que tomar una serie de medidas sin las cuales dichos acuerdos no serían factibles. Es recomendable que estas medidas sean tomadas lo más pronto posible, con el propósito de ir preparando el camino para estas negociaciones y para ir acostumbrando al sector público y privado de nuestro país a operar dentro de un ambiente de acuerdos internacionales de libre

comercio. Como pronto se verá, todas estas medidas (más algunas otras que luego comentaremos), también son prerrequisitos para participar en el ALCAN, por lo que su puesta en ejecución también se justifica por esa razón, en la medida en que nuestro país también opte por participar en ese esquema.

Estas medidas son:

1. "Arancelarización" de las Restricciones Cuantitativas a las Importaciones

Como se indicó en el Capítulo I, todavía en el país se requieren permisos previos de importación para una amplia gama de productos y, en algunos casos, tan sólo algunas empresas (sean públicas o privadas) tienen el derecho exclusivo de efectuar dichas importaciones.

CARICOM, el MCCA, Haití, Venezuela, Colombia y México probablemente objetarían la existencia de restricciones cuantitativas por parte de la República Dominicana, las cuales abarcan los productos que aparecen en el Cuadro I-6.

La forma en que otros países, incluyendo México en el ALCAN, han resuelto este problema, es "arancelizando" las restricciones cuantitativas vigentes, es decir, eliminándolas por completo pero, al mismo tiempo, aumentando el arancel que las ampara, en base a un programa por medio del cual, después de una serie de años de "desmontes", el arancel que cubre dicho producto llegue a reducirse a un nivel "normal". Para medir el aumento que tendría que tener lugar en el arancel, se debe calcular el efecto equivalente, en términos de arancel, representado por la restricción. Tomemos como ejemplo el caso del trigo. Actualmente el gobierno dominicano no permite la importación de harina, con el propósito de defender a su monopolio estatal. En el arancel vigente, la harina está gravada con un 10% y el trigo con un 5%. Como el valor de la restricción permite beneficios anormales al monopolio estatal, dicho arancel se podría aumentar, digamos a un 30% para la harina, pero a condición de que todo el mundo tendría derecho a importarla y de que se mantenga la eliminación de controles de precios. Con el tiempo dicho arancel se debería ir reduciendo gradualmente hasta llegar, digamos, al 15%. En ese momento, Molinos Dominicanos operaría con una protección "normal".

El criterio básico al operar bajo acuerdos de libre comercio, es que la única traba a la libre importación de un producto lo tiene que ser el nivel del arancel, por lo que las restricciones cuantitativas tienen que desaparecer, o por lo menos, minimizarse, tal y como ha ocurrido (con muy pocas excepciones) en el MCCA y en CARICOM.

En el caso dominicano este tema está muy ligado a la privatización y a la protección excesiva que gozan las industrias estatales; e incluso a las industrias privadas que se aprovechan de la ineficiencia de las empresas del Estado (Ver cuadro I-6). También está ligado a las agencias comercializadoras del Estado, tipo INESPRE, para productos tales como el arroz y los frijoles, así como a productos petroleros, en el caso de la Refinería Dominicana de Petróleo. En todos estos casos hay controles de importación, y en algunos, también controles de precios.

2. La Factura Consular

La República Dominicana es uno de los pocos países en el mundo donde persiste el requerimiento de la factura consular. En la práctica, esto representa un costo adicional para internar un producto al país, no contemplado en el arancel, no contemplado en el arancel, complicado por el hecho de que es un costo impredecible, sujeto al capricho, o abuso, de cada cónsul. Por estas razones ya sólo quedan tres países en América Latina que exigen la factura consular, pues en todos los demás se ha eliminado. Consecuentemente, bajo acuerdos de libre comercio, incluyendo el ALCAN, este requerimiento tendría que desaparecer.

3. Restricciones Fitosanitarias

Todo país tiene el derecho a prohibir importaciones por razones de orden fitosanitario, es decir, para impedir que a través de ellas lleguen al país pestes, plagas y enfermedades.

Sin embargo, en algunos países la restricción fitosanitaria es utilizada para encubrir protección a la producción agropecuaria local. Dada esta situación, cuando surgen acuerdos de libre comercio las partes contratantes se obligan a "internacionalizar" sus leyes, reglamentos y prácticas fitosanitarias, con el propósito de que conformen con criterios técnicos internacionalmente aceptados, evitándose así el uso de criterios locales que puedan encubrir prácticas proteccionistas. Por lo tanto, se recomienda que la República Dominicana inicie, desde ya, contactos con organismos internacionales o países amigos para ir adecuando este tipo de restricciones a las normas internacionales.

4. La "Neutralización" de los Impuestos Internos

Los impuestos internos al consumo y al valor agregado no deben discriminar según el producto sea importado o de producción local, ya que si el impuesto al producto importado es mayor que al producido localmente, o si se grava el importado y no al local, el sistema de impuestos interno se convierte en otro elemento de protección, es decir en un arancel paralelo.

Eso ocurrió en la República Dominicana con el Código Tributario de junio de 1992 donde se modificó el ITBIS y se establecieron nuevos impuestos selectivos al consumo.

En este caso, y para fines de la necesaria transparencia requerida para una negociación comercial internacional, sería necesario "arancelizar" la discriminación, es decir incorporarla al arancel, previo a la negociación, para que los tributos internos se mantengan totalmente neutros según el origen de la mercancía. En estas negociaciones normalmente se aplica un proceso gradual de "desmonte", similar al usado en el caso de las restricciones cuantitativas, a fin de ir permitiendo una adaptación paulatina, a la nueva realidad.

5. La Valorización Aduanera

Mientras más alto decida la aduana que es el valor de una mercancía, con relación a su valor real, para fines de aplicar un impuesto ad valorem, más alto será, en la práctica, el arancel aplicable a esa mercancía. Si, por el contrario, existe la subvaluación, entonces, en la práctica, el arancel de ese país es más bajo.

Consecuentemente, cuando dos o más países negocian acuerdos de libre comercio, que incluyan modificaciones de los niveles arancelarios, es necesario que exista uniformidad en el sistema de valoración de las mercancías. Esto se ha logrado, a nivel internacional, con el sistema de valorización de Bruselas y con el sistema de valorización del GATT. Bajo los mismos, se envían, desde Ginebra y Bruselas, en forma constante, a todas las aduanas que lo han adaptado, listas actualizadas de precios de los diferentes rubros arancelarios.

La mayoría de los países latinoamericanos ya han adoptado uno de estos dos sistemas, aunque algunos también utilizan empresas privadas internacionales que ofrecen ese servicio.

La República Dominicana es de los pocos países de la región donde los precios son determinados por las autoridades aduaneras locales, aunque para ello se usen informaciones provenientes del extranjero.

Si los acuerdos bilaterales de libre comercio tan sólo contemplan cero arancel para los productos negociados, entonces, por supuesto, este aspecto no surge en la negociación, pero si hay rubros sujetos a reducciones arancelarias ("desmontes"), a través del tiempo, entonces es muy probable que los países

que negocien acuerdos con la República Dominicana le exigirían que adoptase uno de los sistemas de valoración internacionalmente vigentes, ya que no aceptarían que sus exportaciones fuesen valoradas arbitrariamente por las aduanas dominicanas, las cuales podrían sobrevaluarlas para fines proteccionistas.

6. Mecanismos de Promoción de Exportaciones

Es normal la vigencia de mecanismos que compensen a los productores por los impuestos de importación que han pagado sus insumos, cuando parte de su producción es exportada. Estos mecanismos normalmente se conocen como *drawback*, compensación de exportaciones, importación temporal, fianzas, o devolución de impuestos.

Los acuerdos de libre comercio usualmente permiten estos mecanismos que, como hemos visto, están vigentes en el MCCA y en el CARICOM. Sin embargo, si la compensación excede a los impuestos pagados, el FMI puede alegar que existe un doble tipo de cambio, pues ciertas exportaciones (las no tradicionales, usualmente) reciben más moneda local por cada dólar exportado que otras (usualmente las tradicionales). El GATT por su lado, o gobiernos individuales, pueden objetar la medida por considerar que el gobierno del país exportador está subsidiando parte de sus exportaciones, incurriendo en prácticas desleales de comercio. Esto ocurrió con el sistema de incentivo a las exportaciones de Costa Rica, donde el aporte presupuestal al programa llegó a representar un 7% de todos los gastos del gobierno en 1989 y 1990. Allí el FMI concluyó que cada dólar de exportación le costaba a la nación US$2.17. Por esta razón, ese país está desmantelando esta excesiva compensación.

Estos mecanismos son más comunes cuando se trata de comercio entre países que no pertenecen a un mismo esquema de integración (República Dominicana y Jamaica, por ejemplo) y cuando los aranceles son altos. Esto así, pues cuando el comercio es entre países que han adoptado el mismo arancel común, todas las industrias están en igualdad de condición en cuanto a los impuestos que gravan sus insumos y no hay que devolverlos.

Por lo tanto sería muy conveniente para el país que en el proyecto de ley de compensación a las exportaciones que próximamente se enviará al Congreso, se tomen en consideración estos argumentos.

7. Nueva Ley de Inversión Extranjera

Generalmente los acuerdos comerciales lo son también de inversión. Esto responde al convencimiento de que las inversiones extranjeras generalmente favorecen la producción con fines exportables. Si se analizan a fondo cuáles son los argumentos que subyacen las críticas que los países de la Cuenca del Caribe han hecho al ALCAN, se podrá encontrar que la mayoría responde al temor de que las inversiones extranjeras se desplazarán, en lo adelante, hacia México, pues este país presenta condiciones más atractivas para dichos inversionistas.

Por lo tanto, es fundamental que la República Dominicana sustituya su actual régimen que regular las inversiones extranjeras, por una ley que realmente las promueva, pues de lo contrario el capital extranjero se dirigirá hacia aquellas naciones que ofrecen mayores atractivos que la República Dominicana.

8. El Nivel del Arancel

Las diferencias existentes entre los niveles del arancel de la República Dominicana y de los países, o regiones, con las cuales firme acuerdos de libre comercio (el MCCA, CARICOM, Venezuela, Colombia y México), no deberían de ser un obstáculo para la negociación y puesta en ejecución de dichos acuerdos, excepto en el caso de Haití, pues estimularía el contrabando. Basta dar, como ejemplo, el caso de los acuerdos de libre comercio bilateral firmados entre Panamá, un país con una política de fuerte protección, y su vecino, Costa Rica, donde la protección es baja.

Sin embargo, debe tomarse en consideración que el país donde el arancel es más alto estaría en fuerte desventaja, pues la industria doméstica pagaría más altos impuestos por sus importaciones de materias primas que lo que pagaría el competidor del extranjero que desee vender en nuestro mercado. También estarían en desventaja los industriales exportadores del país si los mecanismos de compensación (léase estímulo a las exportaciones) no funcionan con eficiencia, o credibilidad, pues estaría exportando mayores impuestos y por tanto mayores costos. Esto no sólo abarca al sector industrial, sino también a exportaciones agrícolas, si los insumos de ese sector (fertilizantes, insecticidas, etc.) están gravados más fuertemente que los del país, o región, con el cual ha llegado a acuerdos.

Asimismo, si los bienes de capital que utiliza el sector industrial pagan impuestos más elevados en un país que en otro, en este caso el arancel también perjudica al primero de los países. Este sería el caso si en las condiciones actuales firmamos acuerdos de libre comercio con CARICOM, pues en la República Dominicana las maquinarias pagan actualmente un 17%, más un 8% de ITBIS, y pagarán un 10% en 1996, más el 8% del ITBIS, mientras que hoy día los mismos bienes de capital tan sólo pagan un 5% en CARICOM.

Sobre este punto, también debe señalarse que las agencias internacionales (Banco Mundial, FMI, BID) han estado presionando a los gobiernos de Centroamérica, CARICOM, República Dominicana, Haití, Venezuela y México, (así como al resto de América Latina) para que abran sus economías, a través de aranceles más reducidos. De hecho, varios de los técnicos que trabajaron en las reformas arancelarias en Centroamérica, también lo hicieron en CARICOM y en la República Dominicana. De ahí que no debe de sorprender la coincidencia en los criterios con que fueron elaboradas las reformas arancelarias en varios de nuestros países, desde 1987 a la fecha.

En el Cuadro IX-2 aparece una comparación entre el arancel dominicano, el de Centroamérica, el de CARICOM, el de Panamá y Haití.

Dicho cuadro debe de ser estudiado con cautela pues:

a) No hace referencia a las restricciones cuantitativas vigentes en los países estudiados.

b) Tampoco hace referencia a los impuestos de consumo interno que en cada país gravan a productos importados como lo son, por ejemplo, los automóviles.

c) Para cada país o región, los niveles arancelarios reflejan la situación que existirá en un momento dado, tomando en consideración los planes de desmonte. Por ejemplo, para CARICOM refleja la situación que existirá en junio de 1998; para el MCCA, la situación a enero de 1995, cuando las tasas existentes en Honduras, que actualmente llegan hasta un 40%, hayan bajado a un 20% y cuando se hayan reducido ciertos gravámenes que todavía se aplican sobre algunos productos en la mayoría de los países centroamericanos. En el caso dominicano refleja la situación de junio de 1995, cuando ya no exista ni el recargo, ni la comisión cambiaria. Tan sólo en el caso de Haití y Panamá refleja la situación vigente, aunque ya anteriormente habíamos explicado que en esos dos países existen presiones para reducir el arancel. Debe también aclararse, que siempre existirán en casi todos los países, casos especiales donde se seguirán aplicando aranceles más altos que los normales.

A pesar de los anterior, un análisis del citado cuadro permite llegar a ciertas conclusiones:

1. La estructura y nivel de los aranceles de CARICOM y el MCCA luce más lógica, pues refleja un compromiso adecuado entre los tres criterios básicos que deben primar en todo arancel: a) el criterio fiscalista; b) el criterio de reducción del costo de la vida, y c) el criterio de protección a la producción local. En el caso dominicano esa lógica es mucho más difusa.

2. En el caso de bienes de capital no agrícolas el arancel dominicano del 10% debe ser sustituido por el 5% de CARICOM y el MCCA. En adición, los bienes de capital para la industria dominicana deben estar exentos del ITBI, para que su internación tan sólo cueste un 5% al industrial. Hoy día la

maquinaria industrial paga un 27%. Esto es muy importante, pues difícilmente el proyecto de ley de compensación a las exportaciones podría tomar en consideración los impuestos que gravan a las maquinarias y equipos que importan los exportadores.

3. En el caso de los insumos industriales, los aranceles dominicanos deben reducirse y simplificarse. En CARICOM y en Centroamérica fluctúan entre un 5% y un 15%, aunque el nivel de 5% es el más generalizado. Los otros tan sólo se aplican si hay producción local de esos insumos. Sugerimos la adopción de este criterio. Incluso en Centroamérica, los industriales están presionando actualmente para que las autoridades establezcan un arancel de cero para sus insumos.

4. La reducción del arancel que se aplica a los insumos permitiría reducir el techo del arancel dominicano, que hoy día está en un 35%. De esta forma se podría fijar en el nivel de 20% vigente hoy día en el MCCA (con excepción de los niveles temporeros del 40% en Honduras y casos especiales en otros países) y al que se llegará eventualmente en CARICOM, (con la excepción de los aranceles más elevados, y que llegan a 40%, para los productos agrícolas que se producen en el área, así como para el arroz, el azúcar y ciertos envases).

5. La puesta en ejecución de lo anterior no modificaría el nivel de protección industrial implícito hoy día en el arancel dominicano, pues, en promedio, la relación entre el arancel que cubre los insumos y el que cubre el producto final competitivo, quedaría más o menos igual. Por supuesto, diferiría según la naturaleza de la industria. Además, hay que tomar en consideración que mientras más alto sea el arancel, más estimula la subvaluación (y el contrabando), lo que perjudica no sólo al productor local, sino también a todos aquellos importadores que se resisten a participar en esta evasión fiscal, tan generalizada. En la actualidad, la protección real que disfruta la industria dominicana es mucho menor que la que aparenta al analizar el arancel, dado lo generalizado que se encuentra la práctica de la subvaluación. Mientras más bajo sea el arancel para productos terminados, menor será el "margen" para subvaluar. Además, con un impuesto sobre insumos que promedie, digamos, un 7%, menos necesidad habrá de utilizar mecanismos de devolución de impuestos cuando se exporte, mecanismos cuya viabilidad, en la práctica, está aún por determinarse.

   Obviamente una reducción en el arancel que se aplica a los insumos, debería llevarse a cabo con una lógica económica, a fin de no perjudicar a las empresas nacionales que producen bienes semi elaborados (insumos) para otras empresas, y con lo cual están contribuyendo a la integración vertical de la industria nacional.

6. La reducción en los ingresos fiscales proveniente de la reducción en el arancel antes sugerida, podría compensarse con un aumento en la tasa del ITBI y que actualmente es de un 8%, en comparación con las tasas vigentes en Centroamérica (7%-15%). Sin embargo, aquí se deben citar, unos datos utilizados en el Capítulo I. Las recaudaciones fiscales durante 1993, en grandes partidas, fueron como sigue:

Fuentes	Ingresos Millones RD$	Porciento del Total
Arancel	6,039	33
Recargo Cambiario	656	4
ITBIS cobrado en aduana	1,718	9
Diferencial Petrolero	2,783	15
Subtotal	1,196	61
Otros	7,070	39
TOTAL INGRESOS TRIBUTARIOS	**18,266**	**100**

De lo anterior se puede concluir que cuando desaparezca el recargo cambiario en 1994, los ingresos fiscales se reducirán en un 4%, en una situación *ceteris paribus*. En ese momento, el Estado podría o no tratar de compensar esa pérdida de ingresos, subiendo la tasa del ITBIS.

En adición, es importante señalar que el diferencial petrolero recauda el equivalente a un 41% de lo que recauda el arancel. Esto quiere decir que el "arancel", llamémosle así, que paga tan sólo un rubro de importación (los productos petroleros) le deja al fisco un 41% de los impuestos que pagan todas las otras partidas que importamos. Si se mantiene la actual tendencia hacia la baja en el precio del petróleo (de US$30 el barril a principios de la década de los ochenta, su precio ha disminuido y está por debajo de los US$15 hoy en día) el diferencial podría seguir creciendo, tal vez haciendo innecesario el aumento en el ITBIS como forma de compensar el fisco, no sólo por la pérdida del recargo cambiario, sino también por la pérdida de ingresos fiscales resultante de la reducción arancelaria aquí propuesta.

En consecuencia, el sector privado dominicano debe analizar hasta dónde podría convenirle el mantenimiento del diferencial petrolero, y si la única forma de garantizar su vigencia en el futuro sería a través de su "arancelización", es decir aplicando un impuesto ad valorem al petróleo, que sea equivalente a lo que hoy día recauda el fisco por esa importación. Esto significaría que si aumenta el precio internacional del petróleo, aumentaría el precio de los combustibles en el país y viceversa. Los organismos internacionales hoy día presionan al gobierno dominicano para que tome esa medida, la cual, por otro lado, encuadraría con la tendencia de eliminar todas las restricciones cuantitativas a la importación y dejar al arancel como único obstáculo a la internación de una mercancía.

Aunque, desde el punto de vista macroeconómico, es decir, del equilibrio fiscal, la existencia del diferencial está más que justificada, no deja de crearle un problema de costos a las industrias dominicanas, especialmente en la generación de energía y en los costos del transporte.

Este estudio ha demostrado que la combinación de una ineficiente generación de energía por parte de la CDE y el alto diferencial petrolero aplicable a los combustibles utilizados por las plantas generadoras pertenecientes a nuestras industrias, han hecho que los costos de la energía para las industrias en la República Dominicana sean más altos que en Centroamérica y mucho más aún que en los tres países miembros del ALCAN.

Consecuentemente, para poder ser competitivos internacionalmente, la tarifa industrial de la CDE debe de ser reducida y las fábricas que utilizan plantas propias deberán poder adquirir sus combustibles al precio internacional, más un cargo arancelario, digamos de un 20%.

A manera de ejemplo, se puede señalar que en la actualidad a una industria dominicana grande, totalmente autónoma de la CDE, el kilovatio hora le sale a US$0.11. A una industria pequeña que utiliza a la CDE el 60% del tiempo, y planta propia el restante (la experiencia de 1992), el costo es de US$0.12. En Centroamérica el costo, como hemos visto, es menor.

LA NECESIDAD DE POSEER COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Nada lograría el país abriéndose mercados en Centroamérica, CARICOM, Haití, el G-3 y Norteamérica, si sus empresarios no estuviesen dotados de competitividad internacional.

Esto no sólo se logra a través de una adecuada política macroeconómica, un tipo de cambio competitivo y una apertura comercial. Los propios empresarios tienen que ser competitivos, y esto es una realidad, no importa a que país, a grupos de países, se quiera exportar.

Lo anterior implica, entre otras cosas, mayor eficiencia y capacidad administrativa.

La reciente experiencia en México y Centroamérica indica que una participación accionaria extranjera, o un acuerdo de producción de productos con marca extranjera, en base al pago de regalías y con asesoramiento extranjero, ayudan mucho a la industria local a generar competitividad internacional. En la República Dominicana ya se han tenido experiencias exitosas en competitividad internacional con los casos de la Phillip Morris y de los cigarros, por ejemplo. En CARICOM los productores de ron de Jamaica, Trinidad y Barbados se han puesto de acuerdo para contratar entre los tres a un distribuidor internacional.

En México los empresarios se prepararon para la apertura llegando a acuerdos con socios extranjeros. En Centroamérica y CARICOM piensan hacer lo mismo. Por otro lado, el exponer al sector privado a la competencia crea presión para que el gobierno sea más eficiente en la generación de electricidad, en la administración de puertos, etc.

MEDIDAS A TOMAR COMO CONDICION PARA PARTICIPAR EN EL ALCAN

Las ocho medidas ya sugeridas para participar en acuerdos de libre comercio con algunos países de la región son igualmente requeridas para participar en el ALCAN, con el agravante de que en el ALCAN se es aún más exigente sobre estos asuntos que en los otros esquemas.

Los abogados que redactaron el ALCAN fueron extremadamente minuciosos en los detalles sobre cómo "arancelizar" las restricciones cuantitativas; cómo "internacionalizar" las reglamentaciones fitosanitarias; cómo "neutralizar" los tributos internos y cómo valorizar las importaciones.

Por otro lado, como hemos visto, los Estados Unidos, para reducir las posibilidades de que en México las maquiladoras utilizaran insumos asiáticos en sus plantas, lograron, para fines prácticos, la eliminación, para el año 2001, de las importaciones temporales y el *drawback*.

Anteriormente habíamos sugerido que los impuestos de importación dominicanos amparando insumos industriales fuesen reducidos a un 10% y un 5%, como paso previo a la firma de acuerdos de libre comercio con países de la región del Caribe y Centroamérica. Ahora, a la luz de lo que pasará en México en el 2001, se tendría que plantear la necesidad de una segunda etapa de reforma de los aranceles sobre los insumos, como paso previo a la participación en el ALCAN.

Para la República Dominicana adaptarse a este nuevo concepto tendría que reducir aún más el impuesto sobre los insumos de cualquier origen. En ese momento podría adoptarse el concepto de CARICOM de dividir los insumos entre los que compiten con insumos producidos localmente (cal, madera, pinturas, etc.) y los que no compiten (corcho, acero, recinas plásticas). Un ejemplo de una nueva escala sería una en la cual los insumos que no compitan con producción local estén libres de impuestos y los que compitan se mantengan entre un 5% y un 10%. Con esto se evitaría que nuestras zonas francas, una vez estemos en el ALCAN, se vean obligadas a "exportar" impuestos, o a utilizar insumos norteamericanos y mexicanos cuando los de tercer países serían más baratos. Esto también incentivaría a empresas que se dediquen esencialmente al mercado interno, a exportar parte de su producción, sin tener que apelar a legislaciones sobre incentivos a las exportaciones.

Se presume, además, que con la computarización de nuestras aduanas, éstas pueden ya determinar sus ingresos por cada partida del arancel. Consecuentemente, no sería difícil calcular la reducción de los ingresos aduaneros resultantes de rebajar, en algunos casos, y eliminar en otros, el arancel sobre los insumos. Se requeriría, sin embargo, un trabajo previo que determinase cuáles renglones del arancel representan insumos que compiten con la producción local y los que no compiten. Sugerimos que el Consejo Nacional de Hombres de Empresa (CNHE) efectúe un censo al respecto.

La misma reducción tendría que lograrse en el caso del ITBIS que se cobra sobre insumos al nivel de las aduanas, para productos que después se exportan.

En cuanto a si un techo de 20% para el arancel dominicano sería aceptable a los países del ALCAN, tal y como existe (con sus excepciones) en Centroamérica hoy día, nuestras visitas de enero de 1994 a Washington y México revelaron que no existía una queja con relación a esos niveles. Debe de recordarse que en México, a junio de 1990, el tope arancelario era también de un 20% y el promedio un 13%. En Centroamérica, hablando allí con funcionarios del AID y el PNUD, encontramos que tampoco existía entre ellos el criterio de que la tarifa tope del 20% debería reducirse. Tal no es el caso en lo referente a Panamá y CARICOM donde los aranceles son más altos.

La no objeción por parte de los Estados Unidos de que el arancel centroamericano, o de cualquier otro país o región que posiblemente se incorpore al ALCAN, sea relativamente alto, es fácilmente entendible. Mientras más alto sea ese arancel, más discriminación existiría en contra de terceros países, una vez el país o región de referencia entre al ALCAN. Recuérdese que los Estados Unidos lograron el compromiso de México de no rebajar su arancel frente a terceros.

LA REFORMA TRIBUTARIA Y EL ALCAN

En el Capítulo I de este trabajo ya se había mencionado como la República Dominicana depende mucho más de los impuestos vinculados a las importaciones que los países centroamericanos y de CARICOM.

En efecto, la "apertura" económica se define como una reducción en el valor promedio de los aranceles. Bajo esta definición, no podría decirse que en la República Dominicana haya tenido lugar una apertura, pues, ya sea utilizando las cifras dominicanas de importación, o las estadísticas de exportación hacia nuestro país de nuestros principales socios comerciales, se llega a la misma conclusión: las recaudaciones por concepto de arancel (incluyendo recargo cambiario, pero excluyendo el ITBI cobrado en la aduana y también el diferencial petrolero) como porciento del valor importado, han aumentado. (Ver Cuadro I-7).

Además, las recaudaciones por concepto de arancel, más el recargo cambiario, representaron en 1993 un 40% de los ingresos tributarios totales, cuando en Centroamérica promedian entre un 17% y un 26% y en CARICOM entre un 3.4% y un 8.4%. (Ver Cuadro I-8).

La integración económica implica necesariamente una fuerte reducción en los cobros por concepto de aranceles, por lo que mientras más dependa un país de los mismos, más fuerte será el efecto fiscal de esa reducción.

Tomemos un ejemplo hipotético. La República Dominicana se incorpora al ALCAN en 1994 y, al igual a como ocurrió con México, el 40% de sus importaciones procedentes de los Estados Unidos quedan, de inmediato, libres de todo arancel. Si asumimos que las importaciones dominicanas procedentes de los Estados Unidos pagan el mismo promedio de arancel (23%) que las importaciones del resto del mundo, entonces esa liberalización implicaría para el fisco dominicano una pérdida de RD$1,350 millones, equivalente a un 7.4% del total de los ingresos fiscales dominicanos.

Para compensar ese impacto se requeriría, por ejemplo, aumentar la tasa del ITBI del actual 8% a un 11.5%, lo que arrojaría un monto equivalente a los $1,350 perdidos.

Un 38.1% de las importaciones totales de nuestro país (excluyendo el petróleo), provienen de ALCAN, CARICOM, el MCCA y Haití. Por otra parte, si la incorporación al ALCAN representase el tener que otorgar reciprocidad comercial a los Estados Unidos, entonces, bajo la cláusula de la nación más favorecida de la Convención de Lomé, la República Dominicana bien podría tener que ofrecer libre comercio a las importaciones de la CEE, que suman otro 10%.

Lo anterior podría implicar que, a la vuelta de unos 15 años, el 48% de nuestras importaciones entrarían libres al país, lo que significaría (basado en los datos de 1993) una merma en los ingresos

fiscales de un 20%. Si se optara (lo cual no es recomendable) depender exclusivamente de un ajuste en el ITBI, eso podría compensarse aumentándolo a un 17%.

Todo lo anterior apuntala a la necesidad de una reforma tributaria que aumente la proporción de los ingresos fiscales no vinculados al arancel.

Para fines de comparación es útil citar las siguientes tasas de impuestos al valor agregado vigentes en varios países latinoamericanos en 1990 y 1991:

Uruguay	22%	Costa Rica	12%
Dominica	20%		
Chile	16%	El Salvador	10%
Argentina	15%	Ecuador	10%
México	15%	Nicaragua	10%
Perú	15%	Haití	10%
Nicaragua	15%	Rep.Dominicana	8%
St. Kitts Nevis	15%		
Bolivia	10%	Guatemala	7%
Colombia	10%	Honduras	7%
Jamaica	10%	Panamá	5%

Nuevos Temas en el ALCAN

Nuestra participación en el ALCAN involucraría también nuevos temas que tendría que enfrentar la República Dominicana y que no son aplicables al caso de libre comercio con algunos países de América Latina y el Caribe. Estos incluyen:

1. El tema del respeto a los derechos de la propiedad intelectual, el cual ya es bien conocido en la República Dominicana.
2. El tema de la libre operación de sindicatos, sobre todo en zonas francas y la efectiva libertad para la firma y puesta en ejecución de contratos colectivos de trabajo. Este tema y sus repercusiones, también son bien conocidos en el país.
3. Temas sobre el medio ambiente y la conservación.
4. Bajo el ALCAN los Estados Unidos lograron, bajo el inocente título de *Coverment Procurement* (compras del gobierno) que los mexicanos se obligasen a poner en práctica licitaciones abiertas para las obras públicas del gobierno y de sus empresas, que otorgasen oportunidades a empresas norteamericanas y canadienses a participar en esos concursos. Hasta la fecha, las irregularidades vinculadas al otorgamiento de tales contratos de obras públicas en México ha dificultado que empresas de países cuyas leyes domésticas prohiben sobornar a funcionarios públicos pudiesen competir adecuadamente. En el caso dominicano, esto implicaría modificar prácticas gubernamentales fuertemente arraigadas, lo que sería altamente conveniente para nuestro país.
5. En el campo de los servicios, los Estados Unidos lograron que México permitiese a empresas norteamericanas en esos ramos operar en igualdad de condiciones que las mexicanas. En el caso dominicano implicaría modificaciones a la vigente ley de seguros, la cual impone fuertes trabas a la contratación de seguros fuera del país, así como a la operación de empresas aseguradoras no dominicanas, en la República Dominicana. Por otro lado, nuestro país recientemente se comprometió en el GATT a abrir el sector de los servicios a la competencia internacional.
6. Negociación de los mecanismos para la resolución de conflictos con los socios en ALCAN.
7. Normas para el establecimiento de aranceles temporales, de carácter defensivo, como seguro contra prácticas de *dumping*. Legislación *antidumping*.

8. Legislación sobre permisos de trabajo para profesionales ciudadanos de países miembros de ALCAN.
9. Legislación sobre normas industriales.
10. Medidas para mejorar las condiciones de trabajo en el país, tal y como lo requirió el gobierno de Clinton a México.
11. Legislación y medidas para proteger el medio ambiente, tal y como también lo requirió el gobierno de Clinton.

EL DILEMA SOBRE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA APERTURA UNILATERAL

Los Estados Unidos han hecho saber que no invitarán a la mesa de negociación del ALCAN a países que no estén suficientemente "abiertos", o que hayan avanzado suficientemente en sus reformas. Eso implicaría una apertura unilateral, al estilo de México y Chile.

Sin embargo, mientras más "abierto" llegue un país a la mesa negociadora, más débil se encontrará, pues los países de ALCAN le exigirán que tome medidas adicionales a las ya tomadas unilateralmente.

La experiencia de México enseña que le fue mejor en la mesa negociadora a aquellos sectores agrícolas e industriales que más protegidos estaban, pues aunque cedieron mucho, todavía quedaron protegidos durante diez o quince años. Tal fue el caso del maíz, los frijoles y el sector automotriz, por ejemplo. Otros sectores que llegaron a la mesa con poquísima protección, tuvieron que aceptar el libre comercio de inmediato.

La moraleja de lo anterior es que un país como la República Dominicana debe de progresar lo suficiente en el proceso de apertura como para ser "invitable", pero también debe conservar suficientes "fichas" proteccionistas, como para tener fuerza de palanqueo en la mesa negociadora.

EL CAMINO DOMINICANO AL ALCAN

Todo lo expresado anteriormente indica claramente que los caminos dominicanos hacia el ALCAN hoy día no se visualizan con claridad. El país debe de actuar sin cerrar ninguno de ellos, pues todavía no se sabe cuál será el más expedito, o el más conveniente. Su condición de país aislado le provee, precisamente, de un margen de maniobra prácticamente único y definitivamente privilegiado. Debe aprovechar esa condición para explorar todas las avenidas. Las que hoy lucen más probables y realistas son una negociación en forma aislada, o una negociación junto con Centroamérica, pero eso bien podría cambiar.

Pero no importa la ruta que resulte ser la más conveniente, nuestro país desde ahora deberá iniciar una discusión sobre las medidas enumeradas en este capítulo final, a fin de ponerlas en ejecución en un futuro inmediato, pues son imprescindibles para cabalgar en todas las rutas señaladas.

Lo que sí parece claro es que la invitación a participar en el ALCAN no llegará hasta después del año 2,000 y que la etapa intermedia estará representada por la Paridad

EL INTERLUDIO DE LA PARIDAD

Esto no debe verse como algo negativo, pues si bien a los países de la Cuenca del Caribe les podría convenir participar eventualmente en el ALCAN, todavía sus economías no están preparadas para tomar ese paso, lo que también se entiende claramente así en Washington. Precisamente, los acuerdos con CARICOM, Centroamérica, Haití y el G-3 servirían como un período de aprendizaje, tanto para el sector privado como el público, en lo que se llega eventualmente al ALCAN. Durante ese período sabremos

cuáles son nuestros sub-sectores más eficientes y competitivos. En segundo lugar, todo parece indicar que los Estados Unidos están dispuestos a otorgar la Paridad, pero con las antes referidas exigencias de reciprocidad. Por lo tanto, parece razonable pensar que los países de la ICC podrán ir paulatinamente acercándose al ALCAN, a través de un proceso gradual dentro de la Paridad, donde las pocas concesiones que faltarían por otorgarse por parte de los Estados Unidos, se podrían obtener en un plazo no muy largo.

Este proceso gradual, de Paridad nos parece viable, pues no podemos ver ninguna lógica en que el mismo se limite exclusivamente a los textiles y confecciones y no a otras áreas, como los calzados, donde ALCAN otorga preferencias especiales a México. Por lo tanto, la única razón que podría tener el gobierno norteamericano para limitar su alcance, sería evitar una reacción negativa en su Congreso, si se presentase un paquete completo. Por lo tanto, durante este proceso gradual, los países de la ICC deberían ir otorgando a los Estados Unidos las concesiones que le sean más prioritarias a ese país en los campos no sólo de la inversión y de la propiedad intelectual, sino incluso en materia comercial. Obviamente eso tendría que hacerse con mucho cuidado, para que fuese consistente con el GATT y para que no se produjesen contradicciones frente a los compromisos dominicanos, haitianos y de los países de CARICOM ante el acuerdo de Lomé. Los acuerdos "marco", hoy vigentes, podrían servir de canal para tales negociaciones.

De esa forma los países de la ICC podrían mostrar a los inversionistas a nivel mundial que la región no va a perder los beneficios de que actualmente disfruta en el mercado norteamericano sino, por el contrario, la tendencia sería hacia una mayor integración comercial entre ambas partes, conducentes a una eventual área de libre comercio. Esto evitaría la desviación de las inversiones y del comercio que tanto preocupa a nuestros países y nos daría tiempo para introducir los ajustes adicionales que requieren nuestros aparatos productivos.

Por el lado de los Estados Unidos, esa nación iría recibiendo gradualmente concesiones recíprocas por parte de los países de la ICC, lo que determinaría que los hoy crecientes y positivos volúmenes de comercio que actualmente mantiene con la región, se irían incrementando, para su beneficio.

Creemos que en este proceso ambas partes deberían estudiar cuáles son los sectores y las actividades donde ambas economías se podrían compelementar en procesos conjuntos de producción, tal y como ha sido hasta la actualidad el caso de los textiles, dentro del régimen de la cláusula 807. En esos casos todos seríamos ganadores dentro del hemisferio.

Una estrategia de negociación dentro de los lineamientos así sugeridos, no sería contradictoria con un proceso de negociaciones comerciales de la República Dominicana con sus vecinos, sean estos los centroamericanos, CARICOM, el G-3, Haití, o eventualmente la AEC. Lo importante es que estos acuerdos comerciales no sean visualizados únicamente, desde ahora, como una vía para ingresar al ALCAN, sino como ejercicios de política comercial que tienen mérito propio.

Finalmente, se debe reiterar que todavía el gobierno norteamericano apenas se encuentra en un proceso de definición de las políticas que aplicará con relación a la extensión de ALCAN a nuevos miembros y que por lo tanto sería un grave error pensar que el concepto de Paridad será fácilmente comprado por todos los sectores de la economía y la política de ese país. Por lo tanto, cualquier manifestación contraria por parte de funcionarios de ese país, o por grupos organizados, no debería aceptarse como una respuesta negativa y de carácter definitivo. De ahí que si los países de la ICC están convencidos de los meritos de este concepto, como en efecto sabemos que lo están, deben prepararse a llevar a cabo amplias gestiones de cabildeo en Washington, pues, en definitiva, la experiencia demuestra que ésta es la única vía que tiene posibilidad de éxito.

La Cumbre de Presidentes del Hemisferio que tendrá lugar posiblemente en el Otoño de este año, antes o inmediatamente después de las reuniones anuales del Fondo Monetario y del Banco Mundial,

será un magnífico foro para discutir esas ideas. Por eso creemos que la República Dominicana debe ir enviando señales claras a Washington sobre sus preferencias y sobre las ideas concretas que tiene en materia comercial para beneficio de ambas naciones. La próxima reunión de ambos países, dentro del acuerdo marco, podría ser una oportunidad para intercambiar ideas en este sentido.

EL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO DOMINICANO FRENTE A LA INTEGRACION

El primer objetivo del sector privado dominicano frente a las alternativas de integración del país debe ser el de tratar de llegar a un consenso dentro del propio sector sobre cuál debe ser la estrategia de integración del país.

Para ese fin es que se ha ordenado este estudio y se celebrarán los seminarios para analizarlo.

Su segundo objetivo debería de ser el convencer al gobierno de que adopte como suya la estrategia sugerida por el sector privado, ya que si la política oficial resulta ser totalmente divorciada de la opinión del sector privado que es, al fin de cuentas, el actor principal en todo proceso de libre comercio, es previsible, de antemano, el fracaso de esa política oficial.

La actitud del sector privado en el MCCA, en México y en CARICOM

Lo anteriormente expresado, lo han comprendido los gobiernos centroamericanos y de México y de ahí la íntima colaboración entre el sector oficial y privado en ambos casos.

Con relación a Centroamérica ha ayudado el hecho de que los presidentes de esos países en años recientes, han sido, en su gran mayoría, personas no sólo jóvenes que han estudiado en universidades del extranjero, sino también líderes empresariales. Muchos Ministros de Comercio Exterior (el departamento clave en el diseño de la política de integración) vienen de, o luego pasan, al sector privado. Ese sector también ha creado una organización que lo representa a nivel regional, la FEDEPRICAP, que ha elaborado estudios muy importantes sobre la integración, los cuales han influido sobre las políticas oficiales. Con el apoyo de la AID, el sector privado ha creado y mantiene muy exitosos centros de promoción de inversiones y de exportaciones dentro de la región (FUSADE en El Salvador; el FIDE en Honduras y el CINDE en Costa Rica) cuya contraparte en Santo Domingo lo fue el malogrado Consejo Nacional de Promoción de Inversiones.

En Centroamérica cada vez que hay una cumbre de presidentes para tratar el tema de la integración, no sólo están presentes los dirigentes del sector privado, sino que éstos han estado al tanto de las labores de los grupos de trabajo que han elaborado las agendas y de los borradores de acuerdos de dichas cumbres.

Con relación a los acuerdos bilaterales con Venezuela, Colombia y México, los gobiernos centroamericanos han solicitado al sector privado, a través de la prensa, que sugieran los productos a ser incluídos en las listas y, además, durante las negociaciones de esas listas, así como en las negociaciones sobre reglas de origen, y otras cláusulas importantes, el sector privado ha estado presente en las mismas, asesorando constantemente a un sector público que, por razones obvias, está en menor capacidad para conocer cuáles productos aceptar y rechazar en el natural *quid pro quo*, que es la esencia de este tipo de negociaciones.

En el caso de México, con relación al ALCAN, cada sector y subsector de la economía privada preparó un documento planteando su posición respecto al ALCAN, previo al inicio de las negociaciones. Así el gobierno mexicano conocía, de antemano, la posición de los ganaderos, de los maiceros, de los industriales del acero, de los textileros, de la banca, de los aseguradores, y, en fin, de todos los sectores que de una forma u otra estaban interesados en el tema.

Llegado el momento de la negociación, aunque Canadá y los Estados Unidos no permitieron la presencia física del sector privado en el salón de las negociaciones, éstos sí estuvieron en salones adjuntos, donde eran informados y consultados regularmente por los negociadores oficiales mexicanos. De esa forma los representantes de los diferentes sectores productivos conocieron, hora por hora, el rumbo de las negociaciones. El resultado final fue que el sector privado mexicano apoyó el acuerdo, una vez éste terminó de ser negociado.

En CARICOM la situación es distinta. Tal vez debido al heredado protocolo inglés, tal vez debido a factores raciales (los descendientes de hindúes, chinos e ingleses tienden a estar más representados en los gremios empresariales, y en el gobierno, los descendientes de africanos), o tal vez debido a diferencias ideológicas, la realidad es que los Primeros Ministros y sus gabinetes negocian con mayor independencia con relación al sector privado.

Sin embargo, ante la realidad del ALCAN, el sector privado, sobre todo el de Jamaica, Trinidad-Tobago y Barbados, ha asumido una actitud más beligerante y está presionando a sus respectivos gobiernos, no sólo para que adopte una política más activa con relación a la integración, sino también para que el sector privado participe más en las decisiones sobre tan importante tema.

COMISION DE TRABAJO PARA LOS ACUERDOS MULTILATERALES, O BILATERALES, LA PARIDAD Y EL ALCAN

Con relación a los acuerdos multilaterales o bilaterales de libre comercio con países latinoamericanos y del Caribe, así como la participación en el esquema de Paridad y, eventualmente, en ALCAN, sugerimos que el CNHE integre una comisión coordinadora que desde ya sirva como asesora del gobierno.

En dicha comisión coordinadora deberán de estar representados los diferentes sectores de la economía privada: las zonas francas, el sector agropecuario, las agroindustrias, las principales ramas industriales, el comercio importador y los diversos sectores de servicios, para que nadie se sienta discriminado.

Como primer paso, dicha comisión, a la luz de la exitosa experiencia mexicana, y con el apoyo de las asociaciones empresariales del país, debería elaborar estudios sectoriales sobre como quedaría cada sector frente a los acuerdos de libre comercio regional de alcance limitado con países de la región, así como frente a una eventual participación en ALCAN.

Finalmente, es indiscutible que esa comisión y las subcomisiones requerirán de asistencia técnica. Parte de la misma podría lograrse si, con tiempo, el CNHE envía personal a entrenarse a Centroamérica y México en temas específicos, tales como: reglas de origen, resolución de controversias, prácticas desleales de comercio y otras igualmente importantes.

En conclusión, consideramos que la integración económica es un proceso que hoy luce inevitable, que se impondrá desde fuera, como consecuencia de la evolución del comercio internacional. De este proceso podremos derivar ventajas y sufrir consecuencias: El saldo neto en definitiva dependerá de la capacidad de negociación, adaptación y transformación que sean capaces de mostrar tanto el sector público como el privado de nuestro país.

CUADRO IX-1

ACUERDOS BILATERALES DE DESGRAVACION ARANCELARIA PARCIAL VIGENTES EN EL CARIBE Y CENTROAMERICA

México: Con
Guatemala (1981)
Costa Rica (1982)
Honduras (1984)
Nicaragua (1985)
El Salvador (1986)

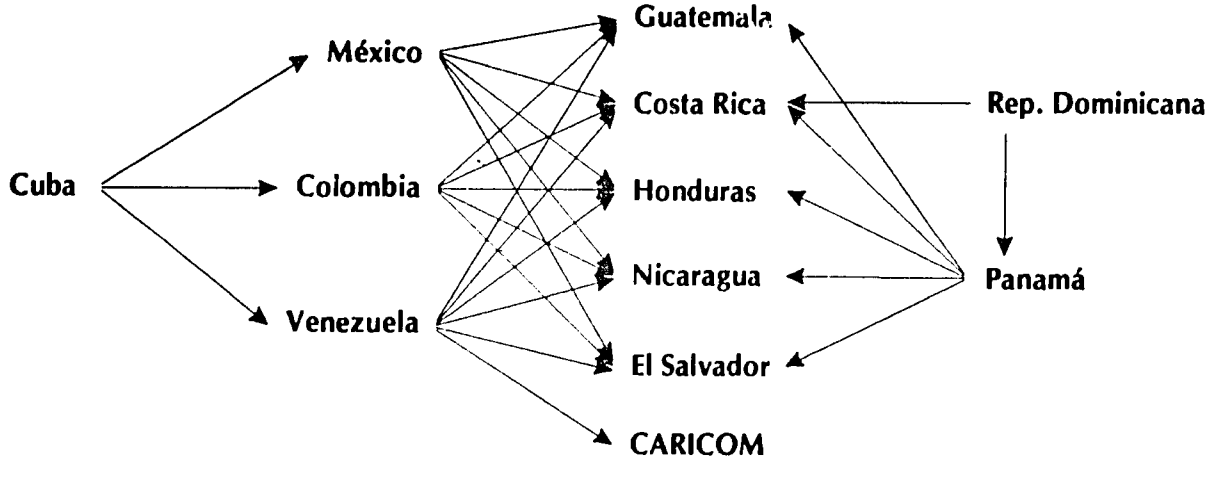
Venezuela: Con
Guatemala (1985)
El Salvador (1986)
Honduras (1986)
Nicaragua (*) (1986)
Costa Rica (*) (1986)
CARICOM (1992)

Colombia: Con
Guatemala (1984)
El Salvador (1984)
Honduras (1984)
Nicaragua (*)(1986)
Costa Rica (*) (1984)
Venezuela (1992)

Panamá: Con
El Salvador (1970)
Honduras (1973)
Nicaragua (1973)
Costa Rica (1973)
Guatemala (1974)
República Dominicana (**) (1985)

República Dominicana: Con
Costa Rica (1981)
Panamá (**) (1985)

Cuba: Con
México
Colombia
Venezuela



* *Pendiente de ratificación congresional.*
** *Pendiente de negociar las listas de productos.*

CUADRO IX-2

COMPARACION ENTRE LOS NIVELES ARANCELARIOS DE VARIOS PAISES Y REGIONES UNA VEZ HAYAN TERMINADO LOS DESMONTES

PARTIDA Fecha de Vigencia	Ejemplo	CARICOM Jun-95	MCCA Ene-95	REP. DOM. Jun-95	PANAMA Sep-93	HAITI Sep-93
BIENES DE CAPITAL						
1) Compiten Producion Local	Equipo de Oficina	10%	10%	10%	47.5% mas 1.52 kilo bruto	10%
2) No Compiten Produccion Local	Maquinaria Industrial	5%	5%	10%	0%	0% - 10%
3) Bienes de Capital - Agro	Tractores	0%	5%	3%	0%	0%
INSUMOS						
1) Agricolas	Fertilizantes	0%	5%	3%	0%	0%
2.a) Primarios (no procesados) que compiten con Prod. Local	Cal, Madera	10%	10%	3% al 20%	3%	0% al 10%
2b) Primarios (No procesados) que NO compiten con Prod, Local	Corcho	5%	5%	3% al 20%	3%	0% al 10%
3a) Intermedios que compiten con Produccion Local - ESENCIAL		15%	5%	3% al 20%	3%	0% al 10%
3b) Intermedios que Compiten con produccion local NO ESENCIAL	Pinturas	15%	15%	3% al 20%	3%	0% al 10%
3c) Intermedios que no compiten con produccion local NO ESENCIAL	Aceros, Resinas Plasticas	5%	10%	3% al 20%	3%	0% al 10%
3d) Intermedios que no compiten con produccion local - ESENCIAL		5%	5%	3% al 20%	3%	0% al 10%
BIENES FINALES						
	Neveras, Electrodomésticos	20%	15%-20%	25%-30%	27.5%	10%
BIENES AGRICOLAS						
1) Arroz		25%	15%-20%	20%	90%	50%
2) Azucar		40%	15%-20%	20%	60%	40%
3) Otros Bienes Agricolas prod. en la región	Frijoles, Vegetales Citricos	40%	15%-20%	25% al 35%	20% - 50%	30% - 40%
ENVASES						
	* Fundas Plasticas y Papel, Botll.	0%-25%	15%-20%	25%	15%	20%
	* Cajas de Carton	0%-25%	15%-20%	25%	40%	n/a
BIENES DE ALTA TRIBUTACION						
	Bebidas, Cigarillos Petroleo, Automoviles	A opción de cada pais (sin limite)	20%	30%	90%	30% - 40%

CUADRO IX-3

GRUPOS REGIONALES EN LAS AMERICAS PAISES EN ESQUEMAS DE INTEGRACION

ALCAN	CARICOM	PACTO ANDINO	MERCOSUR	MCC	FUERA DE ESQUEMAS	
	Canada	Bahamas	Bolivia	Argentina	Costa Rica	Chile
	Estados Unidos	Barbados	Colombia	Brasil	El Salvador	Rep. Dominicana
	México	Belice	Ecuador	Uruguay	Guatemala	Haití
		Guyana	Perú	Paraguay	Honduras	Panamá
		Jamaica	Venezuela		Nicaragua	Cuba
		Trinidad y Tobago				Surinam
		OECS (7 países) *				

* *Países OECS: Antigua & Barbuda, Dominica, Grenada, Monserrat, St. Kitts & Nevis, St. Lucía, St. Vincent & Grenadinas.*

Entrevistas en Centroamérica, Estados Unidos, México y CARICOM

PERSONAS ENTREVISTADAS EN CENTROAMERICA

Guatemala

Caldera, Norman J.
Secretario General Adjunto
SIECA

Cardona, René
Director del Departamento de Estadísticas
Banco Central

Cohen-Orantes, Salomón
Viceministro de Relaciones Exteriores

Corzo, Gilberto
Gerente
Cámara de Industria

Cruz, Jorge Eduardo
Gerente de Operaciones
Gremial de Exportadores

de Cruz, Marilda García
Programa de Relaciones Económicas Internacionales
SIECA

de Cruz, Maritza
Encargada Acuerdos Extrarregionales
SIECA

Delaney, Kimberly J.
Office of Trade and Investment AID

García, Carlos
Director de Integración
Ministerio de Comercio Exterior

Guirola Batres, Arturo
Presidente
Cámara de Comercio

Gutiérrez-Luna, Carlos
Senior Regional Cooperator
Advisor, ROCAP-AID
Lamberty, Gerald
Asesor, Gremial de Exportadores

Madera, Jacinto
Embajador de la República Dominicana

Martínez, Carlos Ramiro
Director de Integración
Ministerio de Relaciones Exteriores

Mejicanos, Pluvio I.
Consultor en Tributación
SIECA

Rodas Melgar, Haroldo
Consultor
SIECA

Rodríguez, Guillermo
Viceministro de Comercio Exterior
Encargado Asuntos de Integración

Rosenberg G., Rodolfo
Compañía Industrial Carmel, S. A.

Sperissen, Eduardo
Director Ejecutivo
Cámara de Industria

Ventura M., Marco Antonio
Director General
Ministerio de Economía

Villatoro, Edelmiro
Asesor
Cámara de Comercio

El Salvador

Alas, José Ricardo
FUSADES

Alfaro, Rafael A.
Viceministro de Relaciones Exteriores

Angel, Marisa
Directora, Promoción Económica e
Integración Regional
Ministerio de Relaciones Exteriores

Córdova, Luis Enrique
Ministro de Economía

Díaz, Jorge Alberto
Viceministro de Economía

Figueroa, Miguel Angel
Director Balanza de Pagos
Banco Central

González, Mauricio
Departamento de Estudios Económicos y
Sociales FUSADE

Hernández, Oscar
Gerente Política Económica
Banco Central

Infante, Fernando A.
Embajador de la República Dominicana

Lois, José
Coordinador General del PFI
Institución Interamericano de Cooperación
para la Agricultura

Mejía, Clara Silvia
Directora de Industria
Ministerio de Economía

Melgar, Humberto Alfonso
Director Programa Reconversión Industrial
Asociación de Industrias

Milán J., Alfredo
Sub-Coordinador
Proyecto FEDEPRICAP

Orellana, Rhina Judith
Directora Ejecutiva
Asociación de Industriales Químico-
Farmacéuticos

Pastor, Pablo G.
Director
Sistema de la Integración Centroamericana
(SICA)

Pérez, Oscar Armando
Gerente de Instituciones Financieras
Banco Central

Pleitez, William
Consultor en Política Comercial y
Negociaciones Internacionales
Ministerio de Economía

Samayoa, Ricardo E.
FUSADES

Santamaría, Juanita
Gerente de Promoción y Desarrollo
Asociación de Industrias

Sotelo, José Jaime
Director General de Asuntos Económicos y Sociales
Ministerio de Relaciones

Zablah-Touche, Eduardo A.
Vicepresidente
Cámara de Comercio e Industria

Honduras

Abufele, Emín
Empresario
Asesor del Presidente de la República

Bermúdez, Hernán A.
Director Asuntos Centroamericanos
Ministerio de Relaciones Exteriores

Facusse, Miguel
Presidente Ejecutivo
Corporación Cressida

García, Fernando
Jefe Relaciones Externas
Banco Centroamericano de Integración Económica

Giudicelli, Pablo
Embajador de la República Dominicana

Goldstein, Gilberto
Secretario Privado del Presidente de la República

Rivas, Oskar
Director General de Política Comercial
Ministerio de Economía y Comercio

Siercke, Carlos A.
Director, Departamento de Estudios Económicos
Banco Central

Suazo, Adán
Director de Asuntos Económicos
Ministerio de Relaciones Exteriores

Young, Antonio
Vicepresidente Ejecutivo
Foundation for Investment and Development of Exports (FIDE)

Costa Rica

Batchelder, Alan
Economista - AID

Cabada, Oscar
Gerente General
Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE)

Castro Hernández, Hernán R.
Viceministro de Relaciones Exteriores y Culto

Echeverría E., Carlos Ml.
Director Ejecutivo FEDEPRICAP

Labo Hernández, Gabriela
Directora Ejecutiva
Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones

López-Echandi, Arnaldo
Segundo Vicepresidente de la República

Milián, Alfredo
Sub-Coordinador Proyecto FEDEPRICAP-BID

Rojas López, Roberto
Ministro de Economía y Comercio Exterior

Ruiz, Marco Vinicio
Presidente, Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada

Saborío, Silvia
Ministerio de Comercio Exterior

Sáenz Billey, Melvin
Director Política Exterior
Ministerio de Relaciones Exteriores

Salazar, José Ml.
Director del Programa Económico
FEDEPRICAP

Sarmiento, Alvaro R.
Economista
Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP)

Venecia, Ron
Director AID en Costa Rica

Whelden, Richard W.
Director Oficina del Sector Privado
AID

Panamá

Barletta, Nicolás Arditto
Director del Centro Internacional para el Desarrollo Económico

Barraza de Freitas, Luis
Presidente
Sindicato de Industriales de Panamá

Batcheler, Alan B.
Economista
Agencia para el Desarrollo Internacional (AID)

Carles, Rubén
Contralor General de la República

Castañedar, Carlos
Director de Relaciones Comerciales Internacionales
Instituto Panameño de Comercio Exterior

Chapman, Guillermo
Consultor Económico
Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura
de Panamá

Ferreira, Manuel
Director Económico
Cámara de Comercio Industrias y Agricultura de Panamá

Figge, Victoria H.
Presidente
Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa

Ford, Francisco
Vicepresidente de la República

Lachman Varela, Rubén
Director Centro de Estudios Económicos
Asociación Panameña Ejecutiva de Empresas

Leyba, Antonio
Embajador de la República Dominicana

Nino-Moreno, Eduardo
Representante Residente
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Pacheco Morales, Juan
Contraloría General de la República

Roberts (III), James M.
Deputy Counselor for Economic Affairs
Embajada de los Estados Unidos

Selles, Darío
Ex-Presidente inmediato
Sindicato de Industriales de Panamá

Trott, Michael C.
Jefe Oficina de Planificación Económica
AID

Vallarino, Eduardo
Presidente
Consejo Nacional de la Empresa Privada

PERSONAS ENTREVISTADAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Ariza, José del Carmen
Embajador de la República Dominicana
ante la Casa Blanca

Bastian (III), Walter M.
Director - Office of Latin America
U.S. Department of Commerce

Bernal, Richard
Embajador de Jamaica ante la Casa Blanca

Blackman, Courtney
Consultor, Tampa

Bryan, Anthony
Profesor, Universidad de Miami

Domínguez, Jorge
Profesor, Universidad de Harvard

Dowling, Jay
Director - Caribbean Basin Division
US Department of Commerce

Facio, Gonzalo
Embajador de Costa Rica ante la Casa Blanca

Fauriol, Georges A.
Director Americas Program
Center for Strategic & International Studies

Feinberg, Richard
Director - Office of Latin America
National Security Council

Fleischer, Lowell
Deputy Director - Washington Office
Council of the Americas

Frechette, Myles Robert
Director for Policy Planning
Bureau of Inter-American Affairs
Department of State

Hrinak, Donna J.
Deputy Assistant Secretary
Inter-American Affairs
Department of State

Johnson, Peter
Executive Director
Caribbean Latin American Action

Juba, Bruce M.
Director - office of Latin America
Department of the Treasury

Lande, Stephen
Consultor – Manchester Trade, Washington

Lewis, David
Consultor, Puerto Rico

Maingot, Anthony
Profesor, Florida International University

Miceli, Keith
Director, Latin American Region
US Chamber of Commerce

Patterson, Anne W.
Deputy Assistant Secretary
Inter-American Affairs - Department of State

Serbín, Andrés
Consultor - Caracas, Venezuela

Shelton, Sally A.
Ambassador of the United States "R"

Siegelman, Mark
International Trade Specialist
Office of South America
US Department of Commerce

Stillman, Betsy
Director - Caribbean Basin Division
US Trade Representative Office

Sullivan, John D.
Director Center for Economic Enterprise
US Chamber of Commerce

Sullivan, Mark P.
Analyst in Latin American Affairs
Congressional Research Service
Library of Congress

PERSONAS ENTREVISTADAS EN MEXICO

Buira, Ariel
Director de Asuntos Internacionales
Banco de México

Espinosa Terán, Gabriela
Subdirectora de Asuntos Internacionales
Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)

Ferrer, Carlos
Asesor del Embajador Enviado para Centroamérica y el Caribe
Secretaría de Relaciones Exteriores

Pando, Luis Miguel
Director General
Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)

Porraz, Mauricio
Asesor Técnico Consejo Coordinador Empresarial (CCE)

Ramos, Raúl
Director Equipo Negociador con Venezuela y Colombia - Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Ysita Septién, Fernando
Representante y Coordinador de los Tratados de Libre Comercio con los Países del Istmo Centroamericano
Coordinador de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE)

Zabludousky, Jaime
Coordinador General, Secretaría de Negociaciones Comerciales (SECOFI)

PERSONAS ENTREVISTADAS EN CARICOM

Guyana (en el Secretariado de CARICOM)

Blake, Byron W.
Director de la División de Economía e Industria

Carrington, Edwin
Secretario de CARICOM

Goolsarran, S. J.
Oficial de Relaciones Industriales

Gray, Arthur
Oficial de Política Exterior

Harris, Sonja
Oficial de Programa Mujer en Desarrollo

Herrera, Renzo
CARIFORUM

Housty, Fay I.
Jefe de la Sección de Investigación Económica y Política

Isaacs, Branford
Jefe de la Sección de Aduanas y Política Comercial

Maccum-Barrow, Shamina
Economista Agricultura
Sección de Desarrollo Agrícola

Percival, M.
CARIFORUM

Peroune, Denise L.
Oficial de Comercio y Aranceles
Sección de Aduanas y Política Comercial

Pollard, M.
Director Departamento Legal

Rawlins, Gregg
Economista Agrícola
Sección de Desarrollo Agrícola

Wiltshire, Faith
Director de Cooperación Funcional

Trinidad & Tobago

Alonso, Oscar
Director Ejecutivo de Trinidad & Tobago Export Development Corporation

Busby, Lancelot
Oficial de Asuntos Económicos (Estadístico)

Gill, Henry S.
Consultor de Relaciones Internacionales

Gonzales, Anthony Peter
Profesor Economía Internacional

Harker, Trevor
ECLAC

Pantin, Dennis
Profesor de Economía de la UWI

Primus, Wilma J.
Coordinador de Proyecto

Barbados

Allsopp, Judith E.
Oficial - CARICOM Export Development Project

Codrington, Harold E.
Director de Investigaciones del Banco Central

French, Joan
Director del Centro para el Desarrollo de Políticas en el Caribe

Holmes, Henderson
Director de Investigación y Desarrollo de la Corporación de Inversión y Desarrollo de Barbados

Mascoll, Clyde
Banco Central

Nichols, Neville
Presidente del Banco de Desarrollo del Caribe

Nurse, Lawson
Director Ejecutivo de la Corporación de Inversión y Desarrollo de Barbados

Scotland, Jasper A.
Director de la Política Corporativa y División de Planificación

Thompson, P. A.
Director Ejecutivo de la Asociación Caribeña
de Industria y Comercio

BIBLIOGRAFIA[1]

I—REPUBLICA DOMINICANA

Ariza José del Carmen, "Presentación del gobierno dominicano sobre la Ley de Acuerdos de Libre Comercio de la Cuenca del Caribe", Washington D.C. 1993. CIECA

Ariza, José del Carmen, "Presentación del gobierno dominicano sobre la Ley de Acuerdos de Libre Comercio de la Cuenca del Caribe", Washington, D. C. 1993. CIECA.

Banco Interamericano de Desarrollo: instituto para la Integración de América Latina. "Las alternativas de República Dominicana frente a la integración económica de América Latina". Santo Domingo: BID, 1967.

Betances, L. R., "La República Dominicana y la integración económica latinoamericana". Santo Domingo, UASD, 1979.

Canela Bueno, Luis A., "La República Dominicana ante la integración del Caribe", 1981.

Casals Victoria, P. M., "La República Dominicana y la integración económica latinoamericana". Santo Domingo, 1979.

Ceara Hatton, Miguel, "Los dilemas de la política exterior dominicana: La 'imitación' vs espacios regionales". University of Miami. Septiembre 1993.

Chardón, C. E., "Datos que sugieren la integración económica de una parte de la región del Caribe: La República Dominicana y Puerto Rico; informe preliminar". San Juan, Puerto Rico. Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico, 1962.

Conde, Samuel, "La República Dominicana frente a Lomé IV", Santo Domingo, s/f. CIECA.

Curso sobre la República Dominicana y la integración económica de América Latina. Santo Domingo (s.n., 197-?). 500 Págs. Banco Central.

Eisenberg, Laurence, "Relaciones comerciales entre los Estados Unidos, América y el Caribe". Primer Encuentro de Negocios de las Cámaras de Comercio del Caribe, Santo Domingo, 1992. CIECA

1 *Los nombres de CIECA, DASA y FCD que aparecen al final de cada artículo, corresponden al lugar donde los mismos se encuentran archivados.*

Estrella, J. C., "Posición dominicana frente a planes integración económica". El Caribe, 2 de julio de 1958, p.8; 3 de julio de 1958, p. 15, 4 de julio de 1958, p. 9.

Georges, J., "Posibilidades de integración económica entre la República Dominicana y Haití". Santiago, UCMM, 1981.

Guiliani Cury, Hugo, "La integración económica". Ultima Hora. 19 de junio de 1975, p. 10; 26 de julio de 1975, p. 10.

INTAL. "Posibilidades de vinculación de la República Dominicana con los esquemas de integración de América Latina", 1981. FCD.

La República Dominicana y la integración económica. El Caribe, 4 de octubre de 1966, p. 7.

Messina, Milton, "Integración o marginalidad: El caso de la República Dominicana". Santo Domingo (s.n. 198-?). 8p.

Messina, Milton, "La integración económica del Caribe". Santo Domingo, CEDOPEX, 1972.

Moya Pons, Frank, "La integración del Caribe: Conceptos y realidades", 1981.

Musich, A. T., "La República Dominicana y los sistemas económicos regionales latinoamericanos". Santo Domingo, Banco Central, 1963.

Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1985: República Dominicana. Santiago de Chile, CEPAL, 1985.

Pérez Minaya, R. ... (et al). "Reformas estructurales de caractér económico y sociales, previas o simultáneas. El proceso de integración. Santiago, UCMM, 1967.

Puello Olivero, M. J., "Perspectiva integracionista de la República Dominicana en el marco de América Latina y el Caribe". Santo Domingo, UNPHU, 1984.

Quiroga, Rayén, "República Dominicana y la Convención de Lomé", Fundación Friedrich Ebert, Santo Domingo, 1988. CIECA.

Ravelo, C. de ... (et al). La República Dominicana frente a la integración económica. Santiago, UCMM, 1967.

Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores. "Acuerdo entre el Gobierno de la República Dominicana y el Gobierno de _____ relativo al Consejo de la República Dominicana y ____ sobre el Comercio y la Inversión". Marzo, 1993. DASA.

Seminario sobre la República Dominicana frente a la integración económica (1967, Jarabacoa). Ponencias. UCMM, Santiago, 1967. (Colección Estudios: 3).

Tamames Gómez, R., "La República Dominicana y la integración económica de América Latina". Buenos Aires, INTAL, 1968.

Tamames Gómez, R., "Las alternativas de la República Dominicana frente a la integración económica de América Latina". Buenos Aires, BID, 1967.

Taveras-Badía, M. R. "An analysis of the Dominican Republic alternatives in the Latin American economic integration. Austin, Texas: University of Texas at Austin, 1969.

Vega, Bernardo, "Estudio de las implicaciones de la incorporación de la República Dominicana a la Comunidad del Caribe". Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales. Academia de Ciencias de la República Dominicana, 1974.

Vega, Bernardo, "La República Dominicana ante el proceso de integración económica en Latinoamérica". Banco Central de la República Dominicana. 1968.

Vega, Bernardo, "The Alternatives of Economic Integration of the Dominican Republic". Octubre 1992. DASA, FCD.

II—HAITI

Alexandre, Guy. "Aspectos diplomáticos en las relaciones domínico-haitianas". Conferencia en la Universidad Católica de Santo Domingo. Julio 19, 1993. **FCD**

Asociación Económica del Caribe. "Haití. Situación económica en vísperas de la estabilización política". Cuadernos de la coyuntura caribeña. #1.

Banque de la Republique d'Haiti Magazine #23. Enero-marzo 1993. **FCD**

Clermont, Charles. Haití. Situación económica en la víspera de una estabilización política. Asociación de Economistas del Caribe. **FCD**

Corten, Andrés. El estado débil. **FCD**

Instituto Haitiano de Cooperación con la República Dominicana (INHACORD) Dossier sur l'economie et les voies de cooperation entre Haiti et la Republique Dominicaine. Puerto Príncipe, Octubre, 1993. **FCD**

INTAL. "Haití y la República Dominicana en la Convención de Lomé y en la CARICOM. 1991". **FCD**

Le Moniteur, Journal Officiel de la Republique d'Haiti, "Decret Relatif Au Code Dounaier", Lundi 13 Juillet 1987. **FCD**

Le Moniteur, Journal Officiel de la Republique d'Haiti, "Decret Relatif Au Tarf Dounaier", Jeundi 12 Fevurier 1987. **CCPD**

Ray Guevara, Milton. República Dominicana y Haití: El divorcio imposible, en Institucionalidad y Justicia, Vol.I, págs. 103-124. **FCD**

Saladín, Roberto. Tendencia y posibilidades de cooperación económica entre Haití y la República Dominicana. Asociación de Economistas del Caribe. 1-20 de julio de 1991. **FCD**

Vaitsos, Constantino. "Una estrategia integral de desarrollo". Documento preparado para el gobierno de la República Dominicana. **FCD**

Vega, Bernardo. El futuro de las relaciones haitiano-dominicanas. Tópicos para la agenda. Conferencia ante ANJE, enero 17, 1990, reproducido en Vega, Bernardo, En la década perdida. Fundación Cultural Dominicana, Inc. 1991. **FCD**

Vega, Bernardo. La República Dominicana ante el proceso de integración económica en Latinoamérica. Banco Central de la República Dominicana, 1966. **FCD**

III—CARICOM

1991-1992 Export Directory, Trinidad and Tobago. **CIECA.**

"Agreement Between the Caribbean Community (CARICOM) and the Government of the Republic of Venezuela on Trade and Investment" Oct. 1992. **DASA**

"Antigua & Barbuda Investment Guide...profile of profitable paradise". **DASA**

Asset Review. No.11. Octubre 1990. **CIECA.**

Baccus, Earl; Edwards, Hart; Freckleton, Marie; Marie Percival; Hamilton, Trevor - Final Report, Review and Update of the Scheme for Harmonization of Fiscal Incentives to Industry. Sometido a CARICOM Secretariat. Febrero 1987. **CIECA.**

Banco Central de Barbados. Annual Statistical Digest, 1992. **CIECA.**

Banco Central de Barbados. Balance of Payments of Barbados. 1992. **CIECA.**

Banco Central de Trinidad and Tobago. - Quartely Statistical Digest. Volumen XII, No.1. Marzo 1993. **CIECA.**

Banco Central de Trinidad y Tobago - Monthly Statistical Digest. Vol. XXVI. No.VIII. Agosto 1993. **CIECA.**

Banco Central de Trinidad y Tobago - Monthly Statistical Digest. Vol. XXVI, No.VII. Julio 1993. **CIECA.**

Banco Central de Trinidad y Tobago. Annual Economic Survey 1992. **CIECA.**

Banco de Guyana. Statistical Bulletin. Marzo 1993. **CIECA.**

Barbados Digest of Tourism Statistics, 1992. **CIECA.**

Barbados Estimates 1993-1994. **CIECA.**

Barbados-Caribbean, Tourism-Trade Directory, 1992-1994. **CIECA.**

Bernal, Richard "Regional, Trade Arrangements in the Western Hemisphere" March, 1993. **DASA**

Bernal, Richard "The World is not Changing, it Has Changed", August 1992. **DASA**

Bernal, Richard (Embassador of Jamaica to the United States). "Impact of Nafta on the Economic Development of the Caribbean and U.S./ Caribbean Trade". Diciembre, 1992. **DASA/CIECA**

Bernal, Richard L, "CARICOM: Externally Vulnerable Regional Integration", April 1993. **FCD**

Bernal, RIchard, "Recent Development in The Western Hemisphere and Their Implications for Jamaica. Octubre 1992 (Revisado junio 1993). **FCD**

Bishop, Myrtle D. - CARICOM Export Development Project (CEDP). Procedures and Requirements for Intra-Regional Trade in Processed and Manufactured Goods in the Caribbean Common Market. Abril 1991. **CIECA.**

Bourne Compton, "Guidelines for Economic Development Strategy for CARICOM Countries into the 21st Century". 1990. **CIECA**

Brewster Havelock, "CARICOM in a changing international environment towards the next century" Nassau 1992. **CIECA**

Brooks Frederick I, "Maximizing the benefits of North America Free Trade". Caribbean/Latin America Action, 1991. **CIECA**

Bryan Anthony, "The Caricom and Latin America Integration Experiences: observations on Theoretical Origins, and Comparative Performance". Washington D. C. 1990. **CIECA**

Bryan McDaniel Richard, "El Tratado de Libre Comercio entre Canada, Estados Unidos y México: efectos en Canada y el Caribe". s/f. **CIECA**

Business Opportunities Bulletin. Junio 1993. Vol.2, No.4. **CIECA.**

Business Opportunities Bulletin. Junio 1993. Vol.2, No.5. **CIECA.**

Byron Blake, "Movement of Capital in the Common Market and the Regional Stock Exchange". Caricom Perspective, January-June 1991. **CIECA**

Canada-Caribbean-Central America Policy Alternatives "The Enterprise for the Americas Initiative and the North American Free Trade Agreement: Consequences for the Caribbean Basin", Ontario 1993. **CIECA**

"Caribbean Agenda: The goal of regional integration" 12th CARICOM Heads of Government Conference. 1991. **CIECA**

Caribbean and Central American Action, "Caribbean and Central American Databook 1984". **DASA**

Caribbean Association of Industry and Commerce. The CAIC Story, 10 years of Caribbean Unity in Business, 1981-1991. **CIECA.**

Caribbean Basin Technical Advisory Group (CBTAG), "Challenges and Opportunities for the Caribbean Basin", San Juan 1992. **CIECA**

Caribbean Community Secretariat, Statistics Section - CARICOM's Trade. Agregate and Principal Domestic Exports, 1985-1990. Junio 1993. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. - CARICOM's Trade 1985-1990. A Quick Reference to Some Summary Data. Enero 1993. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. Caribbean Investment Fund. Trinidad and Tobago. Junio 1992. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. CARICOM Single Market and Economy, Concepts Objectives Elements and Work Programme. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. Development of the Programme for the Widening and Deepening of Arrangements for the Regional Capital Market. 8 de junio 1993. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. Duodécima Reunión de Ministros de Trabajo. Marzo 1993. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. Instruments to Facilitate the Flow of Investment Resources into the Region. Junio 1992. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. Meeting of the Commitee on the Regional Market. A Perspective on the National and Regional Stock Exchange. Guyana. Junio 9 1993. **CIECA.**

Caribbean Community Secretariat. Meeting of the Committee of Regional Capital Market. Georgetown, Guyana. Mayo 1993. **CIECA.**

Caribbean Cooperation in Health, Goals and Targets. **CIECA.**

Caribbean Development Bank. Social and Economic Indicators 1991, Borrowing Member Countries, Vol. IV. Mayo 1993. **CIECA.**

_____, "Caribbean/EEC Cooperation: Towards a Past-Lome Strategy". University of Miami, 1993. **FCD**

Caribbean Latin American Action, " Caribbean Basing Data Book -1993. **DASA**

Caribbean Monetary Integration. Report of Governors of Central Banks to CARICOM Heads of Government. 30 junio, 1992. **CIECA.**

Caribbean/Latin American Action (C/LAA), "Recommendations regarding Florida's response to The North American Free Trade Agreement and its effects on U.S.-Caribbean Basin Trade". Washington, D.C. 1992. **CIECA**

"Caricom, el Caribe amplio y Latinoamerica: resumen de un extracto del informe de la Comisión de las Indias Occidentales ante los jefes de gobierno del Caricom". Port-of- Spain, Trinidad-Tobago, Julio 1992. **CIECA**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasing Patterns of the Hotel Sector in Trinidad and Tobago. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasin Patterns of Consumers of Alcoholic and Non-Alcoholic Beverages in Selected Caribbean Islands. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasing Patterns of Consumers of Consumer Durables in Selected Caribbean Islands. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasing Patterns of Consumers of Households Chemicals in Selected Caribbean Islands. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasing Patterns of Consumers of Processed Foods in Selected Caribbean Islands. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasing Patterns of Consumers of Wooden Furniture in Selected Caribbean Islands. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project - Market Fact Sheet on the Purchasing Patterns of Consumers. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project (CEDP) "Trade Control Measures in CARICOM Member States", prepared by the Caribbean Community Secretariat with Support from the European Community. June 1992. **CIECA**

CARICOM Export Development Project (CEDP). Report On Trade Control Measures Affecting Intra-Caricom Trade. Preparado por The Caribbean Community Secretariat con apoyo de la Comunidad Europea. Junio 1992. **CIECA.**

CARICOM Export Development Project. - Market Brief on Wooden Household Furniture in USA. Mayo 1992. **CIECA.**

_____, "CARICOM, NAFTA AND EAI" North/South Centre Conference on The Implications of NAFTA and the EAI for the Caribbean and Latin America. Miami 1992. **CIECA**

CARICOM Perspective. No.56 & 57. Julio-Diciembre 1992. **CIECA.**

CARICOM Perspective. No.58 & 59. Enero-Junio 1993. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - The Common External Tariff of the Caribbean Common Market. An Explanation if its Scope, Structure and Other Features. 1993. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - The Treaty Establishing the Caribbean Community. Artículo 14, Common Market Origin. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - Measures which Impede Market Access. Procedures for Identifying them and Securing their Removal. 1993. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - Rules of Origin of the Caribbean Common Market. An explanation if its Scope, and Operational Features. 1993. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - Treaty Establishing the Organization of Eastern Caribbean States. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - National and Regional Statistical Offices and Selected Organizations. Statistics Section. Abril 1992. **CIECA.**

CARICOM Secretariat - Selected Statistical Indicators of Caribbean Countries. Vol. V 1992. **CIECA.**

CARICOM Survey of Technical and Vocational Education and **CIECA.**

CARICOM. Administrative Arrangements Relating to: The Alteration or Suspension of Rates under the Common External Tariff and to the Working of the Safeguard Mechanism under the Common Market Origin Rules. **CIECA.**

Central Bank of Barbados. - Economic Review. Vol.XIX No.2. Junio 1993. **CIECA.**

Central Bank of Barbados. 1992 Annual Report. **CIECA.**

Central Bank of Trinidad and Tobago. Annual Report of the 1992. **CIECA.**

Central Statistical Office and Central Bank of Trinidad and Tobago - The Balance of Payments of Trinidad and Tobago 1991. **CIECA.**

Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), "Las Políticas Macroeconómicas de la Comunidad Europea y sus efectos sobre las Economías Latinoamericanas y del Caribe". Santiago de Chile 1990. **CIECA**

Communique and Speeches. 13th Meeting of the Conference of Heads of Government of the Caribbean Community. **CIECA.**

Communique. Port of Spain, Trinidad and Tobago. 28-31 de octubre 1992. **CIECA.**

Congress of the United States. "The Caribbean Basin: Economic and Security issues" -Study Papers. Submitted to the Joint Economic Committee- January 1993. **DASA**

Davis Omar, "The State and the Private Sector in Caribbean Development: the role of the Caribbean State in economy activity". Kingston, Jamaica 1987. **CIECA**

Department of State Commonwealth of Puerto Rico "Caribbean Basin Technical Advisory Group: Status Report" 1991. **CIECA**

Dominguez, Jorge. "The Caribbean in a New International Contenxt: Are Freedom and Peace a Threat to its Prosperity". University of Miami, septiembre 1993. **FCD**

Dossier de Información Turística de Barbados. **CIECA.**

Eastern Caribbean States Export Development Agency. Annual Report 1991. **CIECA.**

Eastern Caribbean States Export Development Agency. Annual Report 1992. **CIECA.**

Education for Living. Curriculum Guidelines for Family Life Education in the Caribbean. **CIECA.**

Field Ridley, Desiree - Towards a CARICOM Single Market and Economy. Junio 1991. **CIECA.**

"Forward Together in the Caribbean Basin: a 1992 Strategic Action Agenda". A Joint Communique issued by Caribbean/Latin American Action. The Caribbean Association of Industry and Commerce. Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá y West India Committee. Miami, 1991. **CIECA**

"Grand Anse Declaration and work programme for the advancement of the integration movement". Grenada 1989. **CIECA**

Gill, Henry S. "The NAFTA Problematique and the Challenges for the Caribbean Community". University of Miami, Septiembre 1993.

Gill, Henry y De Castro Juan, "Algunos aspectos de las relaciones comerciales entre el Caribe y América Latina". s/f. **CIECA**

González Anthony, "NAFTA and the Caribbean: weighing the options. January 1993. **CIECA**

Griffith Winston, "CARICOM countries and the Caribbean Basin Initiative in Caribbean Crisis and global restructuring". Latin America Perspectives, vol.17, Num, 1, 1991. **CIECA**

Guyana, Ministry of Agriculture - Guyana Rice Sector Review. Noviembre/Diciembre 1992. **CIECA.**

Hernández Homero Luis, "América Latina y el Caribe: necesidad histórica de una aproximación mutua". s/f. **CIECA**

Hosten-Craig Jennifer, "The effect of a North American Free Trade Agreement on the Commonwealth Caribbean", Edwin Mellen Press, N.Y. 1992. **CIECA**

Housty Fay, "The Caricom integration process". San Juan, 1992. **CIECA**

Inter-Sessional Meeting of the Conference of Heads of Government of the Caribbean Community. Port of Spain, Trinidad and Tobago. 26 de febrero, 1991. **CIECA.**

Jessopp Davis, "The Maastricht Treaty and the Caribbean". San Juan Puerto Rico, 1992. **CIECA**

John, C. M. - CARICOM Export Development Project (CEDP). Final Report of the Simplification and Harminization of the Customs Procedures in the Caribbean Common Market Using the Kyoto Convention. Octubre 1991. **CIECA.**

"Las relaciones entre América Latina y el Caribe no hispánico: un viraje significativo". Invesp/ Universidad de Alcalá, 1991. **CIECA**

Lewis, David. "The Caribbean and Hemispheric Cooperation: A Critical Review of Intro Caribbean Realtions and Projections For the Future". University of Miami, Septiembre 1993. **FCD**

Madrid Antonieta, "Integración y cooperación regional en Latinoamerica y anglocaribe". Caracas 1989. **CIECA**

Marshall, Ione. "Statistical Profile of CARICOM. Companion Publication to the Report of the West Indian Commission "Time for Action". **FCD/DASA**

Martin Michel, "French presence and strategic interests in the Caribbean". Virgin Islands, 1992. **CIECA**

Marville Orlando, "The Impact of the Single European Market on the Caribbean: the Americas and Europe 1992:Process of Integration and Free Trade". San Juan 1992. **CIECA**

McHale, Andrew, "Caribbean Integration Processes: monetary integration in the Eastern Caribbean". Eastern Caribbean Central Bank, 1992. **CIECA**

Medlicott, A. P. - Product Specification and Post-Harvest Handling for Fruits, Vegetables and Root Crops Exported from the Caribbean. **CIECA.**

Naciones Unidas - Widening of the Caribbean Community: Issues and Considerations. Junio 1993. **CIECA.**

Nichols, Neville. - Enhancing Cooperation in the Wider Caribbean. Presentado 21ma Reunión Anual de la Junta de Gobernadores. Merida, Yucatán, México. Mayo 8-9, 1991. **CIECA.**

Nichols, Neville. - Some Lessons form the Nineteen-Eighties. Presentado 20ma Reunión Anual de la Junta de Gobernadores. Paradise Island, Bahamas. **CIECA.**

Nichols, Neville. - The Caribbean and Another Crossroad. Presentado 22ma Reunión Anual de la Junta de Gobernadores. Isla Gran Caiman. Mayo 20-21, 1992. **CIECA.**

Oficina Central de Estadística de Trinidad y Tobago. - Economic Indicators Enero-Junio 1992. **CIECA.**

Oficina del Primer Ministro de Barbados, Oficina Central de Estadística. Annual Statistical Digest 1991. No. 38. **CIECA.**

Payne Anthony J. y Suttor Paul. "The Commonwealth Caribbean In the New World Trade: Between Europe and North America? Journal of Interamerican Studies. Volumen 34 #4. Invierno 1992-93. **FCD**

Payne Anthony y Sutton Paul, "Caribbean International Relations beyond 1992: between Europe and North America". A study for the West Indian Commission 1991. **CIECA**

Pérez del Castillo, Carlos, "La Iniciativa para las Américas: Elementos para una Estrategia Regional de América Latina y el Caribe". CEDAL/ Costa Rica 1991. **CIECA**

Polanyi Kari Levitt, "Toward a self-reliant style of Caribbean Development for the 1990s". CPDC, Barbados, 1992. **CIECA**

"Port Of Spain Consensus: Securing Caribbean Development to the 2000 and Beyond", Port-of-Spain, Trinidad and Tobago, 1991. **CIECA**

"Preparing for 1992: Statement made to the West India Committee Conference on Europe and the Caribbean". **CIECA**

Producer Services Ltd. - CARICOM Export Development Project (CEDP). Diciembre 1992. **CIECA.**

Ramsaran Ramesh F., "Aspects of the integration experience in the Commonwealth Caribbean". Institute of International Relations, Trinidad, 1990. **CIECA**

Register of Business Establisments Manufacturing Sectors. Diciembre 1990. **CIECA.**

"Relations between states of Latin America and of the Caribbean", Symposium on CARICOM, The wider Caribbean and the Latin America. Caracas, 1992. **CIECA**

Romero Carlos, "America Latina y el Caribe Anglófono, la fuerza de los hechos", Caracas 1989. **CIECA**

Searwar Lloyd, "La Comunidad del Caribe", Integración Latinoamericana, marzo 1987. **CIECA**

Serbin Andres, "The Caricom states and the Group of Three: a new partnership between Latin America and the Non- hispanic Caribbean?", Washington 1991. **CIECA**

Taylor, Alwyn B. - The Performance of the Economy in 1992. Febrero 10 1993. **CIECA.**

The Caribbean Association of Industry and Commerce Inc. Prospectives on Regional Economic Integration as a Vehicle for Competitiveness. Septiembre 1993. **CIECA.**

The Caribbean Community in the 1980's. Reporte de un grupo de expertos Caribeños. **CIECA.**

The Caribbean's Top 100 Public Companies 1993. **CIECA.**

The CARICOM Exporter. **CIECA.**

The Kingston Declaration. Kingston, Jamaica. 2 de agosto 1990. **CIECA.**

The West Indian Commission "Overview of the Report of the West Indian Commission - Time for Action. 1992. **DASA**

Thoumi Francisco, "Las exportaciones intrarregionales y la integración latinoamericana y del Caribe en perspectiva". Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington D. C. 1989. **CIECA**

Trinidad and Tobago Development Corporation - Source T & T, Printing, Packaging & Design. **CIECA.**

Trinidad y Tobago. Office of the Premier Minister Central Statistical Office. - Statistical Pocket Digest 1992 **CIECA.**

Trinidad y Tobago. Office of the Prime Minister - Poultry Bulletin of Trinidad and Tobago. Central Statistical Office. **CIECA.**

Trinidad y Tobago. Oficina Central de Estadística - The National Income of Trinidad and Tobago. 1981-1991. **CIECA.**

Trinidad y Tobago. Oficina Central de Estadística - Overseas Trade 1991. **CIECA.**

Trinidad y Tobago. Oficina Central de Estadística - Quarterly Economic Report, Octubre-Diciembre 1988. **CIECA.**

Trinidad y Tobago. Office of the Prime Minister, Central Statistical Office - Trade Bulletin of Trinidad and Tobago, Vol. 12 No.206. **CIECA.**

U.S. Department of Commerce "Guía del Exportador de la Cuenca del Caribe". Junio 1992. **DASA**

U.S. department of Commerce - Incoming Telegram " Media Reaction -Latin American - Caricom Summit" **DASA**

UN/ Economic Commission for Latin America and the Caribbean. "The Caribbean and the North America Free Trade Agreement (NAFTA)", Subregional Headquarters for the Caribbean, Nov. 1992. **CIECA**

United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, "Latin American and the Caribbean Relations". April 1992. **CIECA**

Universidad de las Antillas Occidentales. - Programa de Economía Caribeña. **CIECA.**

Watson Hilbourne y Jaramillo Isabel, "The Restructuring of the US defense Industry and the Deepening of the Integration of the Caribbean into the US Economy". Barbados, 1989. **CIECA**

_____, "Why Should Latin American Be Interested in The Caribbean". University of Miami, septiembre 1993. **FCD**

Will Marvin, " A NATION DIVIDED: The quest for Caribbean Integration". Latin America Research Review, vol. 26, num.2. 1991. **CIECA**

Wilmore, Larry - Export Processing in Jamaica: Ownership, Linkages and Transfer of Technology. Septiembre 1993. **CIECA.**

Wilmore, Larry - Export Processing in Saint Lucia: Ownership, Linkages and Transfer of Technology. Septiembre 1993. **CIECA.**

Wilmore, Larry - Export Processing in the Dominican Republic: Ownership, Linkages and Transfer of Technology. Septiembre 1993. **CIECA.**

IV—CENTROAMERICA

"Acta: Los jefes de Estado de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y de los Estados Unidos Mexicanos. **DASA**

"Acuerdo general de cooperación entre los gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua y el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos". **DASA**

"Acuerdo Marco Multilateral para el programa de Liberalización Comercial, entre los gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua. **DASA**

"Acuerdo sobre Comercio e Inversión entre las Repúblicas de Colombia y Venezuela, y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua". Caracas febrero 1993. **DASA**

"Acuerdo sobre Comercio e Inversión entre las Repúblicas de Colombia y Venezuela y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua". **DASA**

"Apreciaciones preliminares del efecto del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) para Centroamérica". **CIECA**

Arriagada Stuven, Pedro (ed), "Marco Legal e Institucional para el Desarrollo de las exportaciones no tradicionales, Los casos de Costa Rica, El Salvador y la Republica Dominicana", Centro Internacional para el Desarrollo Economico. 1992. **DASA**

Banco Centroamericano de Integración Económica. "Acuerdo constitutivo" (en inglés). **FCD**

Banco Centroamericano de Integración Económica. "Revista de la integración y el desarrollo de Centroamérica Núm. 49". **FCD**

Banco Interamericano de Integración Económica. "Reporte para el año 1991-1992". **FCD**

BID: Departamento de Desarrollo Económico y Social - División de Integración y Desarrollo Comercial. "La economía de la región centroamericana y el proceso de integración económica". 16 de octubre de 1992. **FCD**

Bulmer-Thomas Victor, "Central American Integration" Report for the Commission of the European Community. Miami 1992. **CIECA**

Cáceres Luis René, "La Integración centroamericana: logros, restricciones y perspectivas". Revista de Comercio Exterior Vol.42, Num. 8. Agosto 1992. **CIECA**

Caribbean and Central American Action, "Caribbean and Central American Databook 1984". **DASA**

Caribbean Latin American Action, " Caribbean Basing Data Book -1993. **DASA**

CIOLS-ORIT, "Estrategia Sindical de Acción Múltiple frente a la Integración y Apertura" Costa Rica 1991. **CIECA**

COMEX, Dirección de Asesoría Legal. "Ley de Impuesto sobre la Renta, del 21 de abril de 1985", Costa Rica, **DASA**

"Compromiso de Caracas - Esquema para la cooperación entre el grupo de los tres y los países centroamericanos". **DASA**

"Comunicado de los Presidentes de los países miembros del grupo de los tres y Centroamérica". **DASA**

"Conferencia Ministerial de los Países del Itsmo Centroamericano y de la Comunidad del Caribe" - Comunicado conjunto. San Pedro Sula, Honduras enero 1992. **DASA**

Consejo Monetario Centroamericano. "Situación Económica de los países centroamericanos en 1992". **FCD**

"Declaración de los Presidentes del CA-4". **DASA**

"Declaración de Tegulcigalpa", Primer Congreso de la Libre Empresa para la Comunidad Económica del Istmo Centroamericano. Tegulcigalpa, Honduras, 1991. **CIECA**

"Declaración de Tuxtla Gutiérrez". **DASA**

De La Ossa, Alvaro, "Las relaciones entre México y los países centroamericanos, una apreciación crítica". Ponencia presentada en el coloquio Internacional sobre Economía, Integración y Ecología en las relaciones entre México y Centroamérica. **DASA**

De Vezin Olivier, Michele. "Foreseen Obstacles to Regional Financial Integration: Legal, Regulatory and Judicial Frameworks Governing Financial Services in Central America" -Working Draft. Septiembre, 1992. **DASA**

FEDEPRICAP - "Análisis de los flujos comerciales intrarregionales (febrero 1993)". **FCD**

FEDEPRICAP - "Análisis de los flujos comerciales intrarregionales". **FCD**

FEDEPRICAP - "Centroamérica: hacia un nuevo modelo de integración (abril de 1991)". **FCD DASA**

FEDEPRICAP - "Concepción de la zona de libre comercio entre México y Centroamérica y futuras áreas de cooperación. (Agosto 1991)". **FCD**

FEDEPRICAP - "Integración en marcha". Núm. 8-9. (Febrero 1993). **FCD**

FEDEPRICAP - "Integración en marcha". Núm. 11. **FCD DASA**

FEDEPRICAP - "Listado de trabajos técnicos recientes". **FCD**

FEDEPRICAP - "Reseña de las relaciones comerciales y de cooperación entre México y Centroamérica (agosto 1991)". **FCD**

FEDEPRICAP - "U. S. Latin American Relations In The 1990's". **FCD**

FEDEPRICAP - BIG- "La competitividad en el istmo centroamericano (febrero 1993)". **FCD**

FEDEPRICAP - I"dentificación de obstáculos al comercio intrarregional e inter-regional (matrices) (13 de mayo de 1973)". **FCD**

FEDEPRICAP - IICA - "Libre comercio, integración y agricultura en Centroamérica. Veinticuatro opiniones en busca de un consenso". 1993. **FCD**

FEDEPRICAP "Hacia Centroamérica por la via de Moderna Infraestructura, transporte, energía y telecomunicaciones". Julio 1993. **DASA**

FEDEPRICAP "Perspectiva Económica Centroamericana 1990-1992". Junio 1993. **DASA FCD**

FEDPRICAP - "Sistema interamericano de subcontratación". (Folleto de 3 páginas). **FCD**

FEDEPRICAP, "U.S. -Latin American Relations in the 1990's - A New Partnership for Development and Competitiveness: A Caribbean Basin Proposal", noviembre 1992. **DASA**

FUSADES, "Ventajas y Desventajas de un Tratado de Libre Comercio (TLC), Resumen Ejecutivo". **DASA**

Herrera Cáceres, Roberto. "El Sistema de la Integración Centroamericana". 1992. **CIECA**

INCAE - "La integración centroamericana: sus nuevas bases y aspectos relacionados con la incorporación de Panamá". Noviembre de 1990. **FCD**

INCAE - "Opciones estratégicas de la integración México-Centroamérica". **FCD**

Instituto Interamericano de Cooperacion para la Agricultura IICA- OEA " Informe a la Secretaria del Consejo de Ministros de Agricultura del Itsmo Centroamericano sobre Efectos del Tratado de Libre Comercio de America del Norte sobre el Acceso de las Exportaciones Agropecuarias de Centroamerica al Mercado de los Estados Unidos" Octubre 1992. **FCD**

INTAL - "Catálogo de publicaciones". **FCD**

INTAL - "Integración latinoamericana. Núms. 180, 185, 186 y 189-190". **FCD**

"Investing in Central America" - general background information. Spring 93. Compiled for CITCA 93. **DASA FCD**

La economía de la región centroamericana y el proceso de integración económica (gráficos). **FCD**

"La perspectiva sociolaboral de la integración centroamericana:una reflexión preliminar". Seminario Internacional Nuevas Formas de Integración para el Desarrollo Latinoamericano. Costa Rica 1991. **CIECA**

Lazo Francisco, "Los retos del Movimiento Obrero Centroamericano ante un nuevo esquema integracionista", Costa Rica 1991. **CIECA**

"Lista consolidada de productos contenidos en los acuerdos de alcance parcial, y sus protocolos modificatorios suscritos entre los países centroamericanos y Venezuela". Versión preliminar - Guatemala Marzo 1993. **DASA**

"Lista consolidada de productos contenidos en los acuerdos de alcance parcial suscritos en los países centroamericanos y Colombia". Abril 1993. **DASA**

Panorama Internacional. (Revista centroamericana) Varios números. **DASA**

PNUD, "Proyecto Regional de los Gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá" - Borrador Preliminar "Desarrollo e Integración de los Mercados Financieros en Centroamerica". Enero, 1993. **DASA**

"Protocolo de Guatemala al tratado general de Integración Económica Centroamericana". **DASA**

Reunión extraordinaria de gabinetes Económicos de los Países del Itsmo Centroamericano. "Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana". **DASA**

Rodríguez Ennio, "Central America: costs and benefits of the enterprise for the Americas". Mimeo, s/f. **CIECA**

Salazar José Manuel, "Present and future integration in Central America", Cepal Review No.42,Diciembre 1990. **CIECA**

Shelley Emling, "Prospects Improve for Central America's Commont Market". Feb. 1993. **CIECA**

SICA, Sistema de la Integración Centroamericana, "Resumen Ejecutivo Explicativo del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). Agosto 1993. **DASA FCD**

SICA, "XIII Reunión de Presidentes Centroamericanos", Panamá, diciembre 1992. **DASA**

SIECA, "Anuario estadístico centroamericano de comercio exterior - 1986 (Julio 1989)". **FCD**

SIECA, "Anuario estadístico centroamericano de comercio exterior 1987 (agosto 1990)". **FCD**

SIECA, "Apreciaciones Preliminares del Efecto del Tratado de Libre Comercio de Norteamerica (TLC) para Centroamerica" -Versión Preliminar. **DASA**

SIECA. "Apreciaciones Preliminares del TLC para Centroamérica, versión preliminar". **FCD**

SIECA, "Apreciaciones Preliminares del Efecto para Centroamérica y la Comunidad del Caribe - CARICOM- del Tratado de Libre Comercio de Norteamerica (TLC)" -Versión Revisada-, Guatemala, Guatemala, 28 de mayo de 1993. **DASA FCD**

SIECA, "Armonización de las políticas fiscales en Centroamérica". Raúl Antonio Gochez, Oscar Bueso. **FCD**

SIECA, "Aspectos jurídicos e institucionales del proceso de integración económica centroamericna". **FCD**

SIECA, "Boletin Informativo", diciembre 1992. Año 31 No.1. **DASA**

SIECA, "Boletin Informativo", febrero 1993. Año 31 No.3. **DASA**

SIECA, "Boletin Informativo", abril 1993. Año 31 No.5. **DASA**

SIECA, "Boletin Informativo", mayo 1993. Año 31 No.6. **DASA**

SIECA, "Boletin Estadístico", 31 de mayo 1993. Año 1 No.1. **DASA**

SIECA, "Boletin Estadístico", 30 de junio 1993. Año 1, No.2. **DASA**

SIECA, "Centroamérica: examen de los acuerdos bilaterales de alcance parcial". José de Jesús Monteagudo. **FCD**

SIECA, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) "Las opciones de Centroamérica en sus relaciones comerciales con los Estados Unidos de América", informe preparado por Van Grasstek Communications. Borrador 20 de abril 1993. **DASA**

SIECA, "Directorio industrial centroamericano de las empresas cuyos beneficios fiscales con base al convenio centroamericano vencieron en 1985". **FCD**

SIECA, "El Contexto Multilateral de las Relaciones entre Centroamérica y México". III Reunión de Misnistros responsables de la Integración Económica Centroamericana y desarrollo regional. Guatemala, junio 1992. **DASA**

SIECA, "El Proceso de Integración Centroamericano". SIECA/PCI-001-92, Guatemala 1992. **CIECA**

SIECA. "El Proyecto de Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), aprobado por los Directores Generales de Aduanas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica". Septiembre 1992. **DASA/FCD**

SIECA, "Estadísticas macroeconómicas de centroamérica . 1985-1989. Mayo 1990". **FCD**

SIECA, "Incorporación de Panamá al proceso de Integración Económica". IV reunión de los gabinetes económicos de los países del Itsmo centroamericano. Panamá, octubre 1992. **DASA**

SIECA, "Integración en cifras. Junio 1990". **FCD**

SIECA, "La Acción de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana en la nueva etapa del proceso de Integración Regional", 1992. **CIECA**

SIECA, "La Nueva Etapa de Integración Centroamericana", Encuentro Centroamericano Colombia-Venezuela, Guatemala, Guatemala 19 y 20 de marzo de 1993. **DASA**

SIECA, "Lineamientos Técnicos y Priorización de las negociaciones de Comerciales Externas de Centroamérica". IV reunión de los gabinetes económicos de los países del Istmo centroamericano. Panamá, octubre 1992. **DASA**

SIECA. "La nueva etapa de la integración centroamericana". 19 de marzo de 1993. **FCD**

SIECA, "Marco institucional de la integración económica". Mayo 1992. **FCD**

SIECA, "Precios que inciden en los costos de producción del sector industrial de los países del Itsmo centroamericano a enero de 1992". III reunión de los gabinetes económicos de los países del Itsmo centroamericano. Guatemala, marzo 1992. **DASA**

SIECA, "Proceso de Integración Centroamericana - Resumen Ejecutivo". Guatemala, 1 de septiembre, 1992. **DASA.**

SIECA, "Programa de Armonización Tributaria en Centroamérica". **DASA**

SIECA, "Reglamento sobre el origen Centroamericano de las Mercancias". **DASA**

SIECA, "Reglamento sobre el Origen Centroamericano de las Mercancías". **DASA**

SIECA, "Series estadísticas seleccionadas de Centroamerica". Núm. 23, Marzo 1990. **FCD**

SIECA, "Situación actual de los instrumentos jurídicos de la Integración Económica Centroamericana". Mayo 1990. **DASA**

SIECA, Tercera reunión del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de Finanzas públicas o hacienda. "Programa de Armonización tributaria en Centroamérica". Febrero 1993. **DASA**

SIECA, "Tratado general de integración económica centroamericana. Managua, 1960". **FCD**

SIECA/BID, Programa regional de apoyo al desarrollo y la Integración de Centroamérica - PRADIC. "Centroamérica: Negociaciones comerciales con Colombia y Venezuela. Alcances y posibilidades". Consultor: Alfonso Pimentel Rodríguez. 31 Marzo 1993. **DASA.**

SIECA-CEPAL-VCIE - "Acciones para la reactivación, fortalecimiento y reestructuración de la integración y la inserción de Centroamérica en la economía internacional". Guatemala, noviembre de 1991. **FCD**

The World Bank - Office Memorandum, " Central America: Financial Sector Study", Enero 21, 1993. **DASA**

The World Bank- Office Memorandum. " Seminar on Experiences in Financial System Integration — November 18-20, 1992, Banco Central de Reserva de El Salvador". Diciembre 1992. **DASA**

UNCTAD. "Las opciones de Centroamérica en sus relaciones comerciales con los Estados Unidos de Norteamérica. Informe preparado por Van Grasstek Communications. 20 de abril de 1993. **FCD/DASA**

UNCTAD/CEPAL/UNDP "Options for Central American Trade Relations with the United States of America", Report prepared by Van Grasstek Communications. Draft April 20, 1993. **DASA**

Zepeda Bermúdez Gerardo, "Three Decades of Central American Integration: SIECA at the forefront". SIECA/ The Magazine of the Americas, August-September 1992- Vol2, Num.2. **CIECA**

COSTA RICA

"Aprobación del Protocolo al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, suscrito en la ciudad de Guatemala, Guatemala el 9 de enero de 1992". **DASA**

Banco Central de Costa Rica. "Cuentas nacionales de Costa Rica 1983-1992". **FCD**

Banco Central de Costa Rica. "Principales estadísticas sobre las transacciones internacionales de Costa Rica". **FCD**

Banco Central de Costa Rica. Cuadros sobre tasas de interés pásivas y activas (7 cuadros). **FCD**

Banco Central de Costa Rica. Departamento de Contabilidad Social. "Estadísticas sobre producción de maíz, ganado porcino, huevos, etc." (11 páginas). **FCD**

Banco Central de Costa Rica. Indice de precios. (4 cuadros). **FCD**

CENPRO - Artículos 60 y 61 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta de Costa Rica que crean el régimen de incentivo a las exportaciones. **FCD**

CENPRO, "Costarican Export Directory 1993". **FCD**

CENPRO. "Costa Rican Export Directory 1993". **DASA**

CENPRO - Dos cuadros estadísticos sobre exportaciones a la República Dominicana en 1991 y 1992. **FCD**

CENPRO. Exportaciones tradicionales y no tradicionales por país y por productos. **DASA**

CENPRO, "Principales indicadores económicos de Costa Rica". Recopilado por Licda. Sandra Avila C. Dpto. de Estudios Económicos. **DASA FCD**

CENPRO. "Tratado Comercial Costa Rica - Panamá", septiembre 1992. **DASA**

Coalición Costaricense de iniciativas de desarrollo (CINDE). Varias informaciones sobre Costa Rica. **DASA**

COMEX, Dirección de Asesoría Legal. "Ley de Impuesto Sobre La Renta del 21 de abril de 1988" Costa Rica. **DASA**

"Costa Rica. A Tradition of Quality". (Una carpeta con varios documentos). **FCD**

(Sin Autor). Costa Rica. (Cuadros varios, núms. 1, 10, 11, 14 y 15). **FCD**

(Sin Autor). Costa Rica. Estadística (1968-1992) sobre producción, importación-exportación de maíz, frijol, sorgo y otros productos agrícolas. **FCD**

Costa Rica. Gaceta Oficial. (Modificación de salarios mínimos). **FCD**

Costa Rica. Gaceta Oficial. (Salarios mínimos). **FCD**

Costa Rica. Gaceta Oficial. Reglamento del régimen de admisión temporal. **FCD DASA**

(Sin Autor). "Cuadros 15-A y 15-B y figura 13 sobre estadística de comercio exterior de Costa Rica". **FCD**

"Datos y Cifras de Costa Rica 1985", Centro para la Promocion de las Exportaciones y la Inversiones. Costa Rica. **DASA**

Directorio Industrial de Costa Rica (DICOSA), edición 20, edición 1993. **DASA FCD**

"Ley del Impuesto Sobre la Renta No.7092 del 21 de abril de 1988 publicado en gaceta No.96 del 19 de mayo de 1988.....Incentivos para diversas actividades para la exportación". **DASA**

"Lista de mercancías gravadas, contenidas en anexos 1, 2 y 3 de la ley No.6820". **DASA**

Pacheco, Humberto, "Costa Rica a Suitable place for investment and an Ideal Base of Operations", 1985. **DASA**

(Sin Autor). "Países centroamericanos: principales políticas económicas vigentes al mes de junio de 1993. (Cuadros 30 y 31)". **FCD**

(Sin Autor). Tablas A-16 a la A-25 sobre estadísticas de Costa Rica. **FCD**

PANAMA

"Arancel de Importación, decreto No.54 del 12 de junio de 1985", edición extraoficial, actualizado hasta el 1ro. de agosto de 1992. **DASA**

APEDE/CADESCA/FEDEPRICAP "Opciones y Dificultades de la Integracion Economica de Panama con ei Istmo Centroamericano", Enero 1991. **FCD**

Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa. "El transporte internacional de carga en la integración de Panamá con Centroamérica". **FCD**

Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa. "El transporte internacional de carga en la integració de Panamá con Centroamérica". **FCD**

Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresas. "Medios de pago, captación de divisas y problemas financieros en el proceso de la integración económica de Panamá con Centroamérica". Roberto Lachman Varela, Luis Alberto Chocano, Gisela María Figge y Angel Ovidio González. **FCD**

Cámara de Comercio, Industrias y Agricultra de Panamá. "Economía panameña". Agosto 1993. **FCD**

Contraloría General de la República, Dirección de Estadísticas y Censo. Varias cifras estadísticas sobre producción, comercio exterior y precios (hasta 1992). **DASA**

DEVTECH - "Panamá: alternativas, implicación y perspectivas de la integración económica", por Francisco Thoumi, febrero 1993. **FCD**

Dirección de Estadística y Censo "Indicadores Económicos y Sociales de Panamá", 1982-1991. Noviembre 1992. **DASA**

Dirección de Estadística y Censo "Panamá en cifras 1987-1991". **DASA**

FEDEPRICAP - "Foro centroamericano sobre la integración de Panamá". Julio 1991. **FCD DASA**

Instituto Panameño de Comercio Exterior. Reporte de las exportaciones de Panamá de productos en general en 1992. **FCD**

Instituto Panameño de Comercio Exterior. Reporte de las exportaciones de Panamá de productos en general año 1991. **FCD**

Instituto Panameño de Comercio Exterior. Reporte de las exportacioens de Panamá de productos en general a la República Dominicana en 1992. Otro cuadro igual para el año 1991. **FCD**

Instituto Panameño de Comercio Exterior. Reporte de las importaciones a Panamá de productos dominicanos. **FCD**

INTAL - "Alternativas de vinculación entre Panamá y los esquemas de integración latinoamericanos". **FCD**

(Sin Autor). Lista de productos propuestos por Colombia y elegibles por parte de Panamá para ser incluidos en el Acuerdo de alcance Parcial Colombia-Panamá. -Lista de productos que Panamá desee incluir en el acuerdo de Alcance Parcial Colombia-Panamá. **FCD**

Panamá. "Tabulación 14. Empleados de quince años y más de edad por salario semanal devengado". **FCD**

Panamá. Arancel. (diskette). **FCD**

Panamá. Contraloría General de la República. Exportación según descripción arancelaria y país de destino: año 1991". **FCD**

Panamá. Contraloría General de la República. Exportación según descripción arancelaria y país de destino: año 1992". **FCD**

Panamá. Dirección de Estadística y Censo. "Situación económica. Anuario de comercio exterior. Año 1990. Volumen II. Exportación". **FCD**

Panamá. Dirección de Estadística y Censo. "Situación económica. Cuentas nacionales. Años 1989-91". **FCD**

(Sin Autor). Panamá. Información relacionada con los tratados comerciales suscritos por la República de Panamá. Cuadro 18. Cuadro 19. (Son tres cuadros). **FCD**

Panamá. Ministerio de Planificación y Política Económica. "Programa de desarrollo y modernización de la economía". Octubre de 1991. (Plan Ford). **FCD**

Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores de Panamá. "Tratado comercial entre la República de Panamá y la República Dominicana de julio de 1985". **FCD**

SERPROCOMER S. A. "Manual sobre los tratados de libre comercio y de intercambio preferencial suscritos entre la República de Panamá y los países centroamericanos". **FCD**

U. S. Departmento of Commerce. "Panama. Foreign Economy Trends and Their Implications For the United States". Julio 1993. **FCD**

GUATEMALA

ASIES - "Evolución de la coyuntura económica durante el primer semestre de 1993". Guatemala. (2 copias). **FCD**

Banco de Guatemala - "Cuadro No. 7. Evolución del tipo de cambio del Quetzal 1984-1993". **FCD**

Banco de Guatemala, "Balanza Comercial con la Rep. Dom.", (Una sola página) **DASA**

Banco de Guatemala. "Boletín Estadístico". Oct-nov-dic 1992. **DASA**

Banco de Guatemala. "Boletín informativo. Año IV, núm. 91, abril 1993". **FCD**

Banco de Guatemala. "Compendio Estadístico Anual de Comercio Exterior de Guatemala por producto, con 25 países seleccionados" - años 1988-1992. **DASA**

Banco de Guatemala. "Compendio estadístico anual de comercio exterior de Guatemala por producto, con 25 países seleccionados". Años 1988-1992. **FCD**

Banco de Guatemala. "Comportamiento de la actividad energética al mes de junio de 1993". **DASA**

Banco de Guatemala. "Costos de Producción-Temporada 1992-1993". Enero 1993. **DASA FCD**

Banco de Guatemala. Depto. de Estadísticas Económicas. " Estudio Económico y Memoria de Labores, 1992 - capítulo II, la actividad económica nacional", junio 1993. **DASA**

Banco de Guatemala. "Empleo y Salarios - Estadísticas del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social". Marzo 1993. **DASA**

Banco de Guatemala. "Estadísticas de Productos Agrícolas". Período 1979-1993. Diciembre, 1992. **DASA**

Banco de Guatemala. "Estadísticas del tipo de cambio al 15 de septiembre de 1993". **DASA**

Banco de Guatemala. "Estudio económico y memoria de labores 1990". **DASA**

Banco de Guatemala. "Estudio económico y memoria de labores 1991". **DASA**

Banco de Guatemala. "Indicadores Mensuales - Precios y poder adquisitivo de la Moneda al mes de julio de 1993". **DASA**

Banco de Guatemala. "Principales estadísticas de comercio exterior - enero-julio 1993". **DASA**

Banco de Guatemala. "Exportaciones no tradicionales fuera del Mercado Común Centroamericano. 1986-1992". **FCD**

Banco de Guatemala. "Principales estadísticas cambiarias y de comercio exterior de Guatemala - años 1988-1992". **DASA**

Cámara de Comercio de Guatemala. "Bienvenido a Guatemala". **FCD**

Cámara de Comercio de Guatemala. "Boletín comercial" Núm. 29, agosto de 1993. **FCD**

Cámara de Comercio de Guatemala. "Cómo hacer negocios en Guatemala". 1963. **FCD**

Cámara de Comercio de Guatemala. "Directorio general de miembros. 1993". **FCD**

Cámara de Comercio de Guatemala. "Enlace". 13 de septiembre de 1993. **FCD**

Cámara de Comercio Guatemala "Cómo hacer negocios en Guatemala" 1993. **DASA**

Cámara de Industria de Guatemala. "Sistema arancelario centroamericano. SAC". **FCD**

El industrial (suplemento). Septiembre 1993. **DASA**

"Exportaciones: Guatemala sigue hacia adelante". **DASA FCD**

Gremial de Exportadores de Productos no tradicionales. "Análisis del comportamiento de las exportaciones 1980-1989". (Incluye estadísticas). **DASA**

Guatemala. "Exporter Should Love Good Central Bankers". **FCD**

(Sin Autor). "Guatemala: Growth Through Industrial Exports". **FCD**

"Guatemala. Guía del inversionista". **FCD**

"Guatemala. Jaguar de las Américas". Diciembre 1992. **FCD**

Guatemala "Ley de zonas francas". **FCD**

Guatemala "Ley del fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila". **FCD**

"Panorama económico". Núm. 123, 5 de julio de 1993 **FCD**

"Viva Guatemala - Business and lifestyle" (folleto promocional del país). **DASA FCD**

HONDURAS

"Acuerdo sobre cooperación económica y técnica entre el gobierno de Jamaica y el gobierno de la Rep. de Honduras". **DASA**

Banco Central de Honduras "Comportamiento de la Economía Hondureña durante el primer semestre de 1993" (incluye anexo estadístico). **DASA FCD**

Banco Central de Honduras "Cuentas Nacionales de Honduras 1978-1990". Mayo 1992. **DASA FCD**

Banco Central de Honduras, "Boletín Estadístico". Junio 1993. **DASA FCD**

Banco Central de Honduras, "Comportamiento del Indice de Precios al Consumidor". **DASA**

Banco Central de Honduras, "Indicadores Económicos de Corto Plazo, Junio de 1993. **DASA FCD**

Banco Central de Honduras. "Actividad económica de las zonas libres y zonas de procesamiento industrial. Agosto 1993". **FCD**

Banco Central de Honduras. "Honduras en cifras 1990-1992". **DASA FCD**

Banco Central de Honduras. "Indice de precios al consumidor. Agosto de 1993". **FCD**

Banco Central de Honduras. "Memoria 1991" (incluye anexo estadística). **DASA FCD**

Banco Central de Honduras. "Tasa de interés ponderada del sistema bancario nacional". (1 página). **FCD**

Banco Central de Honduras. "Tres cuadros: exportaciones FOB por principales productos; importación según uso o destino económicoñ; balanza de pago de Honduras". **FCD**

Banco Central de Honduras. Departamento de Estudios Económicos. "Evaluación de los precios de los servicios públicos y otros indicadores económicos de Centroamérica". Mayo de 1993. **FCD**

Banco Central de Honduras. Un cuadro de balanza de pagos y un cuadro de exportaciones de sus principales productos. **FCD**

Banco Central de Honduras. "Actividad Económica de las Zonas Libres y Zonas de Procesamiento Industrial". Agosoto 1993. **DASA**

Banco Central de Honduras. "Evaluación de los Precios de los Servicios Públicos y otros Indicadores Económicos de Centroamérica". Mayo 1993. **DASA**

Cleaves, Roberto Alfonzo, "República de Honduras - Prontuario para el Inversionista", 1992. **DASA, FCD**FIDE - "Honduran Highlights". Julio - agosto 1993. **FCD**

Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE). "Data Bank 1993". **DASA**

"Lista de Productos contemplados en la parte III del arancel Centroamericano de Importación". **DASA**

Honduras. Leyes aduaneras. 1988. **FCD**

Honduras. Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Dirección general de Aduanas, "Leyes Aduaneras de Honduras". 1988. **DASA**

Ministerio de Economía y Comercio, Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Banco Central de Honduras "Resultados obtenidos en la investigación sobre incentivos a la Exportación en el área Centroamericana". Abril 1993. **DASA**

Secretaría de Economía y Comercio. "Lista de excepción al libre comercio con Centroamérica". (5 páginas). **FCD**

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. "Gravámenes a la Importación", según sistema arancelario Centroamericano y varios decretos. Marzo 1993. **DASA FCD**

EL SALVADOR

American Chamber of Commerce of El Salvador. "Membership Directory", 1992. **FCD**

Asociación Salvadoreña de Industriales. "Industria". Núm. 42 (edición 1-93). **FCD**

Asociación Salvadoreña de Industriales, "Industria", No.42 edición 1/93. **DASA**

Asociación Salvadoreña de Industriales, "Innovación Industrial", año 1, No.2. Mayo-junio 1993. **DASA**

Asociación Salvadoreña de Industriales. "Reconversión industrial...una necesidad de hoy". **FCD DASA**

Banco Central de Reserva de El Salvador. "Indicadores económicos 1988-1992". (2 ejemplares). **FCD**

Banco Central de Reserva de El Salvador, "Memoria 1992". **DASA**

Banco Central de Reserva de El Salvador "Revista Trimestral" enero-febrero-marzo 1993. **DASA FCD**

Banco Central de Reserva de El Salvador, "Revista Trimestral" abril-mayo-junio 1993. **DASA FCD**

(Sin autor). "Basic Economic Indicators For El Salvador". (15 gráficas). **FCD**

Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. "Comercio e industria. Julio y agosto 1993". **FCD**

Decreto No.460 "Ley de Reactivación de las Exportaciones" y sus reformas sub-siguientes y reglamentos. **DASA**

Decreto No.461 "Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales" y su reglamento. **DASA**

Decreto No.960 "Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera" y su reglamento. **DASA**

"Diario Oficial", Ministerio de Economía. "Resolución No.39-93 (Consejo) (Modificación del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio desleal). **DASA**

FUSADES - "Boletín económico y social". Núm. 91 y 1992, junio y julio de 1993. **FCD**

FUSADES - "¿Cómo está nuestra economía? 1992". **FCD**

FUSADES - "El Salvador es su mejor compra". **FCD**

FUSADES - "Grow with El Salvador". (2 ejemplares). **FCD**

FUSADES, "Informe trimestral de Coyuntura" No. 3 1991. **DASA**

FUSADES - "Introducción a la industria de la confección como rubro de exportación". **FCD**

FUSADES "Memoria de Labores 1992". **DASA FCD**

Grow with El Salvador. (Folleto promocionando las inversiones en el país). **DASA**

PRIDEX - FUSADES - "La oferta exportable de El Salvador". **FCD**

"Productos con tratamientos de Libre Comercio negociados entre El Salvador y Panamá, al amparo del tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial vigente entre ambos países a la fecha de la XV reunión de la comisión mixta". **DASA**

Secretaría de Relaciones Exteriores de la República Dominicana. "Anteproyecto de acuerdos sobre comercio e inversión entre El Salvador y la República Dominicana". **FCD**

Varios folletos promocionales del Salvador incluyendo: "Reglamento de la ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales". "Ley de Reactivación de las Exportaciones". "Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales". **DASA**

V—ALCAN

"Audiencias Públicas: Comercialización, Construcción y Servicios de Apoyo". Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canada. México 1991. **CIECA**

_____, "Avances en la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canada y Estados Unidos II, III y IV". SECOFI, Ciudad de México 1991. **CIECA**

Banco de Mexico, The Mexican Economy 1993.

Bancomext. Mexico International Comparisons 1986-1992.

Cameron Maxwell, "North America Trade Negotiations: liberalization games between asymmetric players", Buenos Aires, 1991. **CIECA**

Caribbean Business Directory 1992. The Caribbean Publishing Co. LTD

Castañer Juan, "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canada y la Industria Farmacéutica en el Contexto Actual" Universidad de Puerto Rico 1993. **CIECA**

Congressional Research Service (CRS) - The Library of Congress "Nalfa: The Proposed North American Free Trade Agreement IP 445N" (varios artículos costos sobre NAFTA). **DASA**

CRS - Checklist of CRS Products "North American Free Trade Agreement: A checklist of CRS Products" - (Lista de artículos sobre acuerdos suplementarios de NAFTA) **DASA**

CRS - Info Pack - Varios escritos sobre Nafta. **DASA**

CRS - Issue Brief - " Caribbean - US Relations: Issues for Congress" Updated August 31, 1993, by Mark P. Sullivan - Foreign Affairs and National Defense Division. **DASA**

CRS - Issue Brief - "North American Free Trade Agreement" - updated october 12, 1993 by Lenore Sek - Economics Division. **DASA**

CRS - Report for congress " Economic Comparisons of Mexico, Canada and the United States: Implications for the Nafta" by Arlene Wilson Specialist in International Trade and Finance - Economics Division. July 20, 1993. **DASA**

CRS - Report for Congress " Rules of Origin and the North American Free Trade Agreement" by Douglas Karmin - Economic Analyst - July 22, 1992. (updated August 21, 1992) **DASA**

CRS - Report for Congress " Textiles and Apparel in the North American Free Trade Agreement" by Edward B. Rappaport - Analyst in Industry Economics. December 8, 1992. **DASA**

CRS - Report for Congress " Trade Negotiating Authority: The 1991 Debate on Extension" by Lenore Sek - Specialist in International Trade and Finance. July 27, 1992. **DASA**

CRS - Report for Congress "Caribbean Basing Countries: Implications of a North American Free Trade Agreement". **DASA**

CRS - Report for Congress "Mexico's Changing Policy Toward Foreign Investment: NAFTA Implications" by M. Angeles Villarreal - Economic Analyst. July 19, 1993. **DASA**

CRS - Report for Congress "North American Free Trade Agreement: Bibliography - Brief" (lista de literatura publicada en 1992 sobre NAFTA). **DASA**

CRS - Report for Congress - "Nalfa: How Many U.S. Jobs are at risk?" by Arlene Wilson - Specialist in International Trade and Finance Economics Division. **DASA**

CRS - Report for Congress - "North American Free Trade Agreement: Effects on Trade with Nonmember Countries" - by George D. Holliday Specialist in International Trade and Finance Economics Division. Feb. 8, 1993. **DASA**

"Declaración del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO sobre el Tratado Norteamericano de Libre Comercio", Bal Harbour, Florida 1993. **CIECA**

Despradel, Carlos, La Iniciativa para las Américas, charla pronunciada a la Asociación de Zonas Francas. **DASA**

Despradel, Carlos, Un camino para llegar al TLC. Seminario "TLC y GATT: Su impacto sobre República Dominicana", 2 febrero, 1994. **DASA**

Despradel, Carlos, Linking a Caribbean Basin Economic System: A perspective from de Dominican Republic. Conferencia de Miami LACC, diciembre 1993. **DASA**

Gibbons Bill in The House of Representantives: 103D Congress 1st. Session . March 18, 1993. **CIECA**

Grupo Financiero En Bursa. "Inversion en Mexico y el Tratado de Libre Comercio".

Hernández Laos Enrique, "El ABC del TLC" Revista Nexos, México, s/f. **CIECA**

Hiskey Jonathan T., "The NAFTA and Florida: New Opportunities or Lost Markets? Acapulco 1993. **CIECA**

Hufbauer, Gary; Clydey; Schott, Jeffrey. "Nafta an Assessment" Institute for International Economics. Edición revisada. Washington DC, 1993.

Hufbauer, Gary; Clydey; Schott, Jeffrey. "North American Free Trade : Issues and Recomendations". Institute for International Economics. Washington, 1992.

Institute for International Economics "Trade and Migration: NAFTA and Agriculture"

"Labor Advisory Committee on the North American Free Trade Agreement". Labor Advisory Committee Preliminary Report to the President of the United States. September 1992. **CIECA**

Lande Stephen/ Nellis Crigler, "Ideas for Transitional Means of Gaining NAFTA P rity" , Washington, D.C. Dic. 1992. **CIECA**

Lustig, Nora; Bosworth, Barry P.; Lawrence, Robert Z. (eds). "Assesing the Impact-North American Free Trade". The Brookings Institution. Washington DC, 1992.

Pastor, Robert, "The North American Free Trade Agreement as the Center of an Integration Process: the non-trade issues". Nafta: An Assesssment of the Research, Washington, D.C. 1992. **CIECA**

Pastor, Robert A. The northamerican free trade agreement: hemispheric and geopolitical implications. BID-CEPAL. Enero 1993 (WP-TWH-21). **FCD**

Ros Jaime, "Zona de libre comercio o mercado común de capitales? Notas sobre la integración económica entre México y Estados Unidos y el proceso de negociación del TLC. Universidad de Notre Dame, 1992. **CIECA**

SECOFI (Secretaria de Comercio y Fomento Industrial). "Tradado de Libre Comercio en America del Norte" Monografias Tomo I y II

SECOFI, "Tratado de Libre Comercio entre México, Canada y Estados Unidos: resúmen". Revista Comercio Exterior, Vol.42, Num.9. México, Sept. 1992. **CIECA**

SECOFI, "El ABC del TLC: Tratado de Libre Comercio entre México, Canada y Estados Unidos", México, s/f. **CIECA**

SECOFI, "Que es el TLC", México, s/f. **CIECA**

SECOFI. "Tratado de Libre Comercio de America del Norte" (texto oficial). Mexico D.F.

Serra Puche Jaime, "Conclusión de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos". SECOFI.

Serra Puche, Jaime. "Hacia un Tratado de Libre Comercio en America del Norte".

Serra Puche Jaime, "Principios para negociar el tratado de libre comercio de América del Norte". Revista de Comercio Exterior vol.41, Num.7, Julio 1991. **CIECA**

_____, "Temas y Grupos de Negociación" México, 1991. CIECA

US Goverment Printing Office. "The NAFTA supplemental Agreements".

US Department of Commerce , US Foreign Trade Highlights 1992.

Weintraub Sidney, "NAFTA and Industry" March 1992. **CIECA**

VI—OTROS

"Acuerdo sobre comercio e inversión entre la República de Colombia y Venezuela y la República de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua". (Febrero 1993). **FCD**

Alva Castro Luis, "La Integración de América Latina y la Nueva Coyuntura Internacional". CEDAL/ Costa Rica, 1991. **CIECA**

Arriola, Salvador. Conferencia en Caracas, en julio de 1993 "El largo camino de la integración: una visión histórica". **FCD**

Association of American Chambers of Commerce in Latin America. "Expiration and Potential Renewal of the Generalized System of Preferences (GSP). Julio 9, 1993. **DASA**

Bekerman Marta, "La coordinación de las políticas económicas y la integración en América Latina", Revista Comercio Exterior Vol.40, Num.8, Agosto 1990. **CIECA**

Camacho Omiste Edgar, "Pacto Andino, la integración vive".

Caputo Dante y Bocco Arnaldo, "Los interrogantes de la relación triangular: Europa-América Latina-Estados Unidos". Buenos Aires 1991. **CIECA**

Cárdenas, Cuauhtémoc, "Integración Económica para el Desarrollo: hacia un nuevo orden mundial justo y estable". Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática. México 1992. **CIECA**

Comwhey, Peter & Aronson, Jonathan, "A New Trade Order". **DASA**

Costa Rica 1991. **CIECA**

Cruz, Junior Arturo J. "La nueva política exterior de los Estados Unidos: más allá de un cambio de administración". Marzo 1993. **FCD**

De Melo Jaime, "The New Regionalism", Finance & Development, World Bank, Dec. 1992. **CIECA**

Demosten Paul, "El Concepto de Integración: sus dimensiones políticas, económicas y socioculturales". CEDAL, Costa Rica 1991. **CIECA**

Dieke, Gerold. Forum: Economic Relations Between Latin America and Europe in a Changing Regional Context. " The Role of Economic and Social Development Cooperation in Enhancing Latin America's Competitiveness". **DASA**

Erzan Refik y Yeats Alexander, "Free Trade Agreements with the United States: What's In It for Latin America?", International Economic Department, The World Bank, 1992. **CIECA/FCD**

Fuentes J. A.,, "Compatibilidad entre la integración subregional y la hemisférica". Revista de la CEPAL No.45, Santiago de Chile, Dic. 1991. **CIECA**

Fundación Friederich Ebert. "El futuro de América Latina en el mercado mundial: integración regional vs. integración en el mercado mundial". Preparado por Ruth Zimmerling. **FCD**

Gani Eduardo, "Coordinación de Políticas de Integración Latinoamericana, necesidad o utopía?", Revista Comercio Exterior Vol.42, Num 8, Agosto 1992. **CIECA**

Gitli Eduardo, "La Iniciativa para las America y sus implicaciones para las negociaciones latinoamericanas", Cuadernos de Política Económica No.1, Mayo 1991. **CIECA**

Grandi Jorge, "El Impacto del Mercado Unico Europeo para América Latina: obstáculos y oportunidades". Costa Rica.1991. **CIECA**

Gutierrez Luna, Carlos E. "Agreement of The Managua's Summit (April 22, 1993) and The Protocol to The General Treaty of Central American Economic Integration. A Political and Economic Overview". **FCD**

Henry André, "Social equity and changing production patterns: an interpretation of the integrated approach". Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Caribbean Development and Cooperation Committee. 1992. **CIECA**

International Trade Reporter: Current Reports, "The Clinton team applies its political skills to Trade". Vol.10, Num.4, January 1993. **CIECA**

Jessopp Davis, "The Americas and Europe 1992: processes of integration and free trade". 1992. **CIECA**

"La Integración como Elemento Dinamizador del Desarrollo Latinoamericano. Elementos para una Propuesta Socialdemocrata", documento final. Centro de Estudios Democráticos de América Latina". Heredia, Costa Rica, 1991. **CIECA**

Lahera Eugenia, "La Nueva Actualidad de la Integración"

Lande Stephen, "Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industries of the North American Free Trade Agreement" Washington D.C. 1993. **CIECA**

"Legal Framework for direct foreign investment in México",

Machester Trade, LTD, "CBI and NAFTA Provisions Compared by Shephen Lande and Nellis Grigler". Enero 14, 1993. **DASA**

Mármora Leopoldo et al. "La Integración de Argentina, Brasil y Uruguay". Nueva Sociedad No. 113, May Junio 1991. **CIECA**

Martínez Ifigenia, "Una alternativa al TLC: un acuerdo continental para el desarrollo, la equidad y el empleo". México, s/f. **CIECA**

México City National Chamber of Commerce. México 1991. **CIECA**

Naciones Unidas, Comision para America Latina y el Caribe "Balance Preliminar de la Economia de America Latina y el Caribe", 1991. **DASA**

Panorama Económico. 4 de octubre de 1993. Pág.25 - Pág. 28. **FCD**

Pérez-Campanero, Juan. "El Significado Económico de la Unión Monetaria y la Condiciones de Convergencia", noviembre 1992. **DASA**

Pérez-Campanero, Juan. "Un Examen del Proceso de Integración Europea". Noviembre 1992. **DASA**

Primo Carlos Alberto, "NAFTA and the rest of the World" Washington D.C. 1992. **CIECA**

Revista de Comercio Exterior Vol. 42, Num. 8, Agosto 1992. **CIECA**

Ribadeneria, Mario. Ponencia del Sr. Ministro de Finanzas y Crédito Publico de Ecuador. " Ecuador: El Desafió de la Modernización". **DASA**

ROCAP - "Central American 1992". Resumen del comportamiento de las economías en ese año. **FCD**

ROCAP - "Central American Competitiveness -June 1993". **FCD**

ROCAP - "Central American Integration -March 1993". **FCD**

Salazar-Xirinachs and Lizano "Free Trade in the Americas: A U.S Perspective". **DASA**

Scwidrowski A., "Coordinación de Políticas Macroeconómicas e Integración". Revista de la CEPAL Num.45, Santiago de Chile, Dic. 1991. **CIECA**

Tavarez de Araujo José, "Integración Económica en América del Norte y el Cono Sur" Revista Comercio Exterior Vol.40, Num. 8, Agosto 1990. **CIECA**

"The Single Market in Action", Commission of the European Communities, Brussels 1992. **CIECA**

Torricelli, Robert. Interview with CARIBBEAN ACTION. Diciembre, 1992. **DASA**

USITC Publication 2596, "Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement". Enero 1993. **DASA**

Vicarte Mayer, Luz, "Integración latinoamericana, cambio o repliegue? Revista Nueva Sociedad No.113, Mayo-Junio 1991. **CIECA**

Zimmerling Ruth, "El futuro de América Latina en el Mercado Mundial: Integración Regional versus Integración en el Mercado Mundial". Francfort 1992. **CIECA**