



*Sandro Murtas Pitzalis**

El Caribe frente al reto de la regionalización del comercio en América del Norte**

Los últimos diez años han representado una época de cambios extraordinarios para América Latina, el Caribe y otras regiones del mundo como Asia y Europa. Estos cambios han sido fomentados por eventos que muy pocas personas pensaron que hubiesen podido acontecer en este siglo. Nos referimos, específicamente, a la caída del comunismo como sistema político y económico y a la renovada fe en el mecanismo de mercado como instrumento eficaz para la distribución de los recursos.

El proceso de reformas económicas para estimular la capacidad productiva y de liberalización del comercio internacional se ha inspirado en la orientación hacia el exterior de las economías y en estrategias económicas basadas en la filosofía de mercado. Se renuevan acuerdos comerciales entre organizaciones de países, como el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Grupo Andino y la Comunidad y Mercado Común Caribeño (CARICOM). Se establecen nuevos acuerdos como el Mercosur, el Grupo de los Tres y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). La necesidad de fomentar el intercambio comercial en las regiones de Latinoamérica y el Caribe no es una preocupación nueva. En la década de los setenta se crearon pactos comerciales y acuerdos de integración. En el 1960, se creó el Mercado Común Centroamericano (MCCA) con la participación de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Resumen

El proceso de liberalización del comercio mundial, fruto de cambios políticos y económicos, ha fomentado el intercambio comercial entre los países. El comercio internacional se utiliza como una fuente de crecimiento económico por los países en vías de desarrollo.

Para fomentar el intercambio comercial, se revigorizan y establecen nuevos acuerdos comerciales y de integración económica. Pero, el impacto de estos acuerdos repercute de manera distinta en diferentes partes del mundo. Ante el Tratado de Libre Comercio (TLC), por ejemplo, los aspectos que pueden resultar beneficiosos para México no son necesariamente positivos para las pequeñas economías del Caribe que dependen del mercado de Estados Unidos para sus exportaciones.

La consideración de las particularidades de cada país -y de la relación de las mismas con su entorno- ayudará a que se amplíe la posibilidad de que todos los países puedan beneficiarse del libre comercio, si es que se interesa fomentar el bienestar económico y social de todos ellos.

* Sandro Murtas es economista. Se desempeña como especialista en Comercio Internacional en el Puerto Rico Small Business Development Center de la Universidad Interamericana de Puerto Rico.

** Conferencia presentada en el Cuarto Congreso Anual de la Asociación Mexicana de Estudios en Chetumal, Quintana Roo, México, abril de 1997.

Su propósito era reducir la dependencia de las economías de la exportación de materia prima, –principal fuente de divisa extranjera pero, muy vulnerable a las fluctuaciones en los precios de los mercados mundiales– y fomentar el desarrollo de la exportación de productos no tradicionales, como los textiles. El objetivo del MCCA era crear industrias nativas para favorecer la industrialización de los países de la región centroamericana. Con este objetivo, se fomentó la sustitución de las importaciones de productos manufacturados.

El intento de integración económica resultó ser un fracaso. Los gobiernos no eliminaron las altas tarifas sobre la importación de componentes para la manufactura porque eran una fuente importante para el erario. La política de proteccionismo, adoptada en aquel momento, fomentó la ineficiencia de las empresas locales. Y, por último, el mercado creado no resultó ser suficientemente grande para que estas industrias fuesen económicamente viables. Además, factores como los conflictos políticos en la región, la inestabilidad de las divisas debido a las turbulencias que afectaron a la economía mundial y la falta de compromiso político contribuyeron al fracaso de los acuerdos (Echeverría y Chocano, 1993). La crisis de los ochenta, causada por la deuda exterior, redujo más aún el intercambio comercial, tradicionalmente limitado, entre estos países (Organization of American States, Merchandise Trade in the Americas, 1995).

En el presente, el intento por revigorizar los acuerdos comerciales y fortalecer los nuevos es más sólido. Así lo demuestra el proceso de fortalecimiento de la paz y la democracia en la región, y la voluntad de integrar la economía de la región a una economía global basada en el crecimiento a través de las exportaciones. Las decisiones y estrategias económicas actuales son el resultado del proceso de liberalización económica y de reforma de las economías. El Caribe y Latinoamérica se encuentran ahora en la mejor posición para recuperar la década perdida de los ochenta.

El comercio internacional como fuente de desarrollo económico

El intercambio de bienes y servicios entre los países surge a raíz de las diferencias en las capacidades entre éstos. Debido a estas diferencias se especializan en la producción de bienes y servicios en los cuales tienen una ventaja relativa en cuestión de costos de producción e importan aquellos otros en que tienen costos relativamente elevados. Los beneficios que se derivan del comercio internacional han sido bastante discutidos durante

los últimos 200 años. Entre los temas más señalados se destacan los siguientes: el mayor aprovechamiento de las economías de escala por la ampliación del mercado; el incremento del bienestar de los consumidores debido a la posibilidad de elegir entre un número mayor de productos y el aumento de los salarios reales para los trabajadores de las empresas exportadoras. Además, el comercio internacional tiene el efecto de estimular la eficiencia de los mercados donde hay competencia imperfecta (Krugman, 1979).

La liberalización del comercio representa para muchos países no industrializados una estrategia de desarrollo económico. Si establecemos una comparación del crecimiento del producto per cápita (Lucas, 1988) entre los países que han perseguido una política de mercados cerrados, como en el caso de Nigeria, y los países que han utilizado el comercio internacional como fuente de crecimiento económico, como Taiwán, Hong-Kong y Corea del Sur, observamos que, entre 1960 y 1988 (en el caso de los países asiáticos) el producto per cápita se multiplicó por cinco. Por otra parte, el producto per cápita se redujo en el caso de Nigeria y Madagascar (Lucas, 1988).

De acuerdo con las teorías económicas clásicas, el crecimiento del trabajo, la acumulación del capital y el progreso técnico son los elementos básicos que determinan el crecimiento económico, es decir, las variaciones en el ingreso o producción per cápita. El incremento de la población, por su efecto en la oferta de trabajo, aumenta la capacidad de producción de la economía. El producto per cápita aumenta si el incremento en la población es acompañado por un aumento en la cantidad de capital disponible para los trabajadores. El crecimiento del capital, generado a través del ahorro y la inversión, produce también un aumento en la producción pero, a diferencia del crecimiento poblacional, conduce a un mayor ingreso per cápita. Finalmente, el progreso técnico es un factor importante de crecimiento económico para un país. Tenemos progreso técnico cuando se logra producir más con una cantidad dada de factores de producción (Krugman y Obstfeld, 1995). El ahorro, por su efecto en la inversión y en la acumulación de capital, y la tecnología –fruto del progreso técnico–, por su efecto en la productividad de los factores de producción, tiene un papel fundamental en el crecimiento económico de un país.

El comercio internacional, sin duda, tiene un saldo positivo en esos dos factores de crecimiento. El flujo de ahorros de un país a otro incrementa la inversión, tal y como han podido demostrar las grandes inversiones de las

empresas europeas, asiáticas y norteamericanas en Latinoamérica en los últimos años. Finalmente, la fortaleza de los avances tecnológicos consiste, hoy día, en la posibilidad de transferencia internacional.

Relaciones comerciales entre el Caribe y Estados Unidos

En el Caribe y Latinoamérica, las reformas estructurales han sido acompañadas por un proceso de apertura de los mercados domésticos hacia la competencia extranjera. Como ejemplos, podemos mencionar: (1) el proceso de privatización de las empresas estatales –con resultados contradictorios, en las ocasiones en que se sustituyen monopolios públicos con monopolios privados (Claudia Fernández, 1994)–; (2) la liberalización del flujo de capitales extranjeros y del cambio; (3) la apertura de los mercados a la competencia a través de la eliminación de monopolios u oligopolios y de la entrada de competidores extranjeros; (4) las reformas fiscales para reducir la evasión y aumentar los recaudos del estado, y, por último, (5) las reformas laborales.

Este proceso de apertura ha tenido el efecto de incrementar el intercambio comercial del área. De acuerdo con el estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el intercambio entre los países miembros de los bloques comerciales ha crecido en los últimos años. Entre 1990 y 1993, los bloques (Grupo Andino, MCCA, Mercosur) tuvieron un aumento extraordinario en el intercambio comercial. En el caso del Grupo Andino, pasó de \$1.25 a \$3.34 billones. La excepción es CARICOM que ha registrado una disminución de \$496 a \$473 millones (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1995). Este intercambio está destinado a aumentar a partir del proceso de liberalización del comercio y del establecimiento de una política arancelaria común hacia los países no miembros. Estos datos son reconfortantes porque demuestran que el largo y costoso proceso de reformas estructurales y de apertura de los mercados a la competencia extranjera está empezando a traer resultados positivos respecto del crecimiento del comercio exterior.

La liberalización del comercio exterior como fuente de crecimiento económico es una prioridad para los países del Caribe. Las limitadas dimensiones de los mercados domésticos no permiten obtener economías de escala, fundamentales para el crecimiento económico. El comercio entre los países caribeños, aunque importante, no puede garantizar un volumen de intercambio comercial como el que provee el socio comercial más importante de estos países: Estados Unidos.

Estados Unidos absorbe el 50% de las exportaciones del Caribe y, además, el 33% de las importaciones de la región proviene de ese mismo país. Estos son los resultados que indica un análisis realizado por el Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica y presentados en Miami por el ministro Paul Robertson, durante la conferencia anual del Caribbean Latin America Action en 1996. Si consideramos que los Estados Unidos importa la mayor parte de los bienes manufacturados del Caribe, estos números tienen una relevancia todavía mayor.

Al analizar los datos sobre el intercambio comercial entre Estados Unidos y el Caribe en el periodo 1991-95 (Tabla 1), vemos que Estados Unidos ha mantenido un superávit comercial en el periodo considerado. En 1995, por ejemplo, el volumen total de intercambio fue igual a \$14.4 mil millones (Annual Report on Trade 1995-96, Summit of the Americas Center, Florida International University). Las exportaciones de Estados Unidos hacia el Caribe fueron iguales a \$8 millones (+15% con respecto a 1994) y las importaciones alcanzaron un monto total de \$6.4 billones (+1% con respecto a 1994). Esto corresponde a un superávit comercial de 1,620 millones de dólares.

Tabla 1
Intercambio comercial de Estados Unidos con el Caribe (1991-95)

| Intercambio Comercial | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | Total 1991-95 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| Exportaciones de productos | 5,976 | 6,045 | 6,505 | 6,920 | 7,988 | |
| Variación % | | 0.01 | 0.08 | 0.06 | 0.15 | 0.34 |
| Importaciones de productos | 5,085 | 5,511 | 5,733 | 6,284 | 6,368 | |
| Variación % | | 0.08 | 0.04 | 0.10 | 0.01 | 0.25 |
| Total (EX + IM) | 11,061 | 11,556 | 12,238 | 13,204 | 14,356 | |
| Variación % | | 0.04 | 0.06 | 0.08 | 0.09 | 0.30 |
| Balance (EX - IM) | 891 | 534 | 772 | 636 | 1,620 | |
| Variación % | | -0.40 | 0.44 | -0.18 | 1.55 | 0.82 |

FUENTE: Tabla realizada de acuerdo con las estadísticas oficiales del Departamento de Comercio del gobierno de Estados Unidos, 1995 (US\$MM)

Este intercambio comercial tiene repercusiones en la economía de Estados Unidos. Este país mantiene más de 300,000 empleos y, en la última década, ha creado más de 16,000 nuevos empleos (Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica, 1996). Otro dato interesante es que el mercado agregado del Caribe, que suma a 21 países excluyendo a Cuba, Puerto Rico e Islas Vírgenes de Estados Unidos, es el noveno más importante para los productos de Estados Unidos. Además, en el caso del Caribe, entre 60 y 70 centavos de cada dólar, recibido a través de las exportaciones, se gastan en la compra de bienes y servicios producidos en los Estados Unidos comparado con solamente 10 centavos gastados por los países asiáticos (Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica, 1996).

Política comercial de Estados Unidos hacia el Caribe

Dados estos hechos, es de esperarse que Estados Unidos mantenga una política comercial hacia el Caribe que permita incrementar las exportaciones y el desarrollo económico consecuente de la región para expandir el mercado para sus productos. En la realidad, el Caribe se encuentra en la situación en que, irónicamente, en el mismo periodo en que más está abriendo sus mercados, ve cerrarse aún más el mercado más importante para sus productos (Caribbean/Latin America Profile, 1999). Algunos ejemplos de esta situación son las restricciones que Estados Unidos aplica a la importación de productos como el azúcar –del cual el Caribe es uno de los productores más importantes– y los textiles, cuya producción se concentra en algunos países de la región por el bajo costo de la mano de obra.

Es sorprendente ver cómo el camino hacia la integración de las economías de América del Norte (Estados Unidos, México y Canadá), a través de la implantación del TLC que promueve la eliminación de las barreras comerciales en preparación al Área de Libre Comercio de las Américas en el 2005, tiene como víctima a quien más debería beneficiarse del libre comercio en asuntos de crecimiento económico.

La implantación del TLC tendrá repercusiones económicas muy graves para el Caribe. Esto se debe al hecho de que los productos mexicanos, competidores directos de los productos caribeños, se han convertido en más competitivos por la eliminación de gran parte de las barreras comerciales entre los dos países. Los acuerdos existentes para mitigar los efectos de las restricciones comerciales, como, por ejemplo, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, CBI por sus siglas en inglés, perderán aún más su

eficacia si Estados Unidos no abre su mercado para ayudar a los países del Caribe.

El CBI fue creado en 1983 y enmendado en 1990 para fomentar el desarrollo económico a través del desarrollo del sector privado en el Caribe y Centro América. Éste provee un acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos a un 90% de los productos caribeños. Pero, solamente un 10% de los productos exportados desde el Caribe recibe el beneficio del acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos. Antes de la entrada en vigor del TLC, por ejemplo, los textiles y los zapatos provenientes de México y de los países del Caribe recibían el mismo trato al entrar al mercado de Estados Unidos. Actualmente, los textiles mexicanos entran libres de impuestos a ese mercado, mientras que los productos caribeños continúan recibiendo el mismo trato aduanero (The World Bank, 1997).

En el 1982, Estados Unidos decidió imponer cuotas a las importaciones de azúcar para proteger a los productores domésticos. Esta restricción comercial, además de tener un costo anual de casi 4,100 millones de dólares para los consumidores y productores de alimentos (General Accounting Office 1994), ha tenido efectos negativos para los productores caribeños. Con la introducción del TLC, las consecuencias serán todavía peores. Los seis productores de azúcar más importantes tienen una capacidad productiva agregada de 800,000 toneladas. Bajo el TLC, a México, empezando en el año 2000, se le permitirá exportar a Estados Unidos una cantidad de 250,000 toneladas. Si a México se le permitiera exportar libremente, podría proveer una cantidad suficiente para satisfacer la demanda estadounidense. Evidentemente, de acuerdo con estas condiciones, los productores caribeños no tendrán espacio en el mercado.

El trato que brinda Estados Unidos a las importaciones de textiles producidos en el Caribe representa otro ejemplo de los obstáculos que los países caribeños encuentran cuando quieren exportar sus productos al mercado de Estados Unidos. Dicha situación se agudiza a partir del ingreso de México en el TLC que ya deja sentir sus efectos negativos en la exportación de textiles del Caribe. Entre enero y septiembre de 1995, las exportaciones de textiles mexicanos hacia Estados Unidos aumentaron en un 10%, mientras las exportaciones provenientes del Caribe se redujeron en un 10% en el mismo periodo, según datos difundidos a principios de 1997 por el Banco Interamericano de Desarrollo. La reducción en las exportaciones de textiles a Estados Unidos ha causado el cierre de 150 plantas y la pérdida de 123,000 empleos en la región (Caribbean/Latin America Action en 1999).

Las pequeñas economías del Caribe, sin duda, podrían encontrarse en una situación económica difícil. Para unas economías tan pequeñas es muy arduo propiciar, a través del consumo interno, no sólo el crecimiento económico, sino también el mantenimiento de la producción actual. El futuro presenta otras incertidumbres, ya que los países europeos están planeando eliminar el Acuerdo de Lomé para el año 2000. Con la derogación de este acuerdo terminaría el sistema de cuotas que permite a algunos países del Caribe, África y el Pacífico tener un acceso preferencial a estos mercados para las exportaciones de alimentos como azúcar y bananos (The World Bank, 1997).

La solución: La paridad bajo el TLC para los países de la Cuenca del Caribe

Los Estados Unidos han estado fomentando la apertura de los mercados extranjeros a los productos americanos. Al final de 1996 y principios de 1997, las relaciones comerciales entre Japón y Estados Unidos estaban muy tensas por las fuertes presiones de este último país. Los países latinoamericanos han recibido, por parte de Estados Unidos, muchas críticas que condenan sus políticas proteccionistas (Caribbean/ Latin America Profile, 1999). La realidad muestra que incluso Estados Unidos adopta algunas de las políticas de protección utilizadas por otros países, como en el caso de los textiles o, también, del azúcar.

La política comercial hacia el Caribe podría tener consecuencias muy negativas en esta región debido a que Estados Unidos es el mercado más importante para estos países. Con la implantación del TLC, estas economías se encuentran en una posición de desventaja con respecto a los productos mexicanos. Además, la inversión extranjera en la región se está reduciendo a México. El único remedio es conceder el NAFTA (North America Free Trade Area) Parity o paridad bajo el TLC a los países caribeños. Esta igualdad de trato con los productos mexicanos permitirá a los productos caribeños recuperar su competitividad. Desdichadamente, todos los intentos llevados a cabo en el Congreso de Estados Unidos para proveerle a un selecto número de productos caribeños un trato similar al que reciben los productos mexicanos bajo el TLC han fracasado hasta el momento (Caribbean/Latin America Profile).

Conclusión

El éxito del proceso de reformas económicas depende de la participación de los países caribeños en el intercambio comercial del hemisferio. Estos procesos han creado mucha inestabilidad en el sector productivo debido a los ajustes estructurales que han ocurrido. Los mismos han sido necesarios para preparar al sector privado para enfrentarse a las nuevas realidades económicas que ofrecen muchas oportunidades, pero, también, muchos retos por parte de la competencia extranjera. El logro de tal integración requiere de esfuerzo en el proceso de liberalización comercial, proceso que es la fuente de un crecimiento rápido y sólido.

El reto es llegar a unos acuerdos comerciales que puedan beneficiar a los países grandes y pequeños para crear prosperidad a través del libre comercio y la integración de los países del hemisferio. Se debe lograr este objetivo sin poner en peligro, en el proceso, la viabilidad económica de algunos países. Esta meta puede ser muy difícil de lograr porque los países grandes consideran desleal la competencia de los países pequeños, debido al diferencial en los costos de producción. Pero, es importante entender que las economías de los países pequeños dependen casi totalmente de la exportación de pocos productos. Por eso, las políticas comerciales que abren los mercados crean oportunidades de inversión que permitirán consolidar la participación de los países caribeños en el comercio hemisférico.