

Una nota sobre los intentos de integración económica en América Latina

Fernán Fortich Pacheco
*Profesor del Departamento de Posgrados
Universidad Central*

Después de la Segunda Guerra Mundial, los países de América Latina disponían de abundante liquidez, producto de los abastecimientos de materias primas realizados a los países aliados durante el conflicto. Esta liquidez se utilizó para impulsar la industrialización de la región, opción que fue recomendada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), creada en 1948 por las Naciones Unidas.

Cabe señalar que la estrategia de industrialización, que se basó en la sustitución de importaciones, buscaba estimular y fortalecer la incipiente industria regional a través de un proceso que no podía sostenerse sino con un

fuerte proteccionismo arancelario, al igual que con restricciones cuantitativas e intervención directa en los tipos de cambio¹. Se puso en marcha, pues, un desarrollo autárquico e inflacionista que posteriormente habría de ser el obstáculo más importante para los proyectos de integración. Por otra parte, esta estrategia de desarrollo no favoreció el crecimiento del comercio intralatinoamericano.

Siendo así, luego de esta breve introducción y descritas algunas de las características generales de esta zona geográfica, queremos mencionar –y en parte analizar– distintos acuerdos de integración que se han suscrito en América Latina²:

Recordemos que hasta 1838 existió, en razón de la dependencia de España, una unión política y económica en la región, la cual luego pasó a depender de México. Una vez independizados los países de la zona, no fructificó ningún tipo de colaboración hasta que, en 1951, la CEPAL propuso una vía de entendimiento en el campo económico.

¹ Estos países se han identificado con sistemas cambiarios fijos, administrados, como se sabe, por la banca central. En el caso de Colombia, se dependió con un éxito relativo de un sistema fijo pero ajustable periódicamente (crawling peg).

² Un buen resumen de estos intentos se encuentra en el libro de Elvira Tarantino *Alcances de la integración latinoamericana*, publicado en Madrid en 1994 por la Universidad de Alcalá.

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Esta área de integración está constituida por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Es una región pequeña, con una población de 30 millones de personas, un Producto Bruto Global que en 1990 superaba los 20.000 millones de dólares y una renta per cápita media cercana a los 1.000 dólares.

Recordemos que hasta 1838 existió, en razón de la dependencia de España, una unión política y económica en la región, la cual luego pasó a depender de México. Una vez independizados los países de la zona, no fructificó ningún tipo de colaboración hasta que, en 1951, la CEPAL propuso una vía de entendimiento en el campo económico. Después de diversos acuerdos parciales, se firmó en 1960 el Tratado de Managua, mediante el cual se instauraba la integración económica de los cinco países vecinos.

La forma de integración adoptada fue la de mercado común, por lo que elaboraron su propio arancel externo común que se fue adoptando progresivamente desde 1961 a 1966. Sin embargo, quedaron al margen las exportaciones tradicionales (café, cacao, algodón, banano), sujetas a derechos de exportación que no se unificaron por falta de acuerdo. También se eliminaron los aranceles interiores y las restricciones al comercio, excepto para unos pocos artículos. La vigilancia y la preparación de los estudios dirigidos al desarrollo del Tratado se encomendaron a la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA), con sede en Guatemala.

Otras medidas adoptadas fueron la constitución de la Cámara Centroamericana de Compensación, encargada de la liquidación multilateral de los cobros y pagos del comercio intrazonal; el establecimiento del Consejo Monetario Centroamericano, con el fin de fomentar la unión monetaria entre los países de la región, y el Banco Centroamericano de

Integración Económica, que financiaría los proyectos de integración.

En el ámbito industrial, en 1958 se estableció un acuerdo sobre industrias centroamericanas con la intención de crear proyectos industriales para toda la región, los cuales se beneficiaban de exenciones fiscales, de la zona de libre comercio y, por supuesto, de la ampliación del mercado. Sin embargo, problemas relacionados con el desarme arancelario, la distribución zonal de la inversión y la competencia por las inversiones extranjeras hicieron inviable el proyecto.

El MCCA ha atravesado diversas etapas. La primera, que va desde 1960 hasta la crisis de 1969, se caracterizó por un crecimiento del comercio intracomunitario (del 7,5% al 20%), aunque subsistieron dificultades como la poca industrialización, la falta de una política común respecto a las inversiones extranjeras y la persistencia de las fronteras fiscales, problemas relacionados con la estrechez del mercado a pesar de la ampliación de la zona.

En 1969 un conflicto bélico —la llamada guerra del fútbol— enfrentó a Honduras y a El Salvador, hecho que prácticamente supuso el fin del MCCA. La confrontación estalló a raíz de la falta de regulación del derecho de movilidad y de establecimiento de las personas, que se evidenció con los movimientos migratorios salvadoreños a Honduras.

El período 1969-1972 se caracterizó por la descomposición del MCCA al dejar Honduras y Costa Rica de aplicar el arancel externo común. En 1972 se constituyó un comité de alto nivel formado por representantes personales de los presidentes de los países y asesorado por la SIECA, que preconizó las orientaciones que debería adoptar el MCCA en materia de incentivos fiscales y desarrollo industrial, entre otros aspectos. La propuesta más ambiciosa del comité fue la creación de la Comunidad Económica y Social Centroamericana (CESCA) cuando se resolvió, en 1976, el conflicto entre Honduras y El Salvador.

- *Los planes de industrialización regional se elaboraron teniendo en cuenta la capacidad de competir en el ámbito internacional. Así mismo, se realizaron esfuerzos internos y con ayuda bilateral y multilateral para darle un nuevo impulso al Banco Centroamericano de Integración Económica, muy afectado por la crisis del MCCA, y estructurar de nuevo el sistema de compensación de pagos intrarregionales.*

La CESCA se planteó como un perfeccionamiento del mercado común, pues aspiraba a establecer políticas uniformes en los campos social, agrícola, industrial, monetario, de ciencia y tecnología y de inversiones extranjeras, manteniendo una sola voz en política comercial externa. En síntesis, revitalizar el proceso integrador.

La revolución sandinista en Nicaragua (1977-1979), la guerra civil de El Salvador y los movimientos de guerrillas en Guatemala determinaron una época de inestabilidad política que hicieron del MCCA un organismo inoperante. Esta inestabilidad política, con excepción de Costa Rica, se prolongó durante la década de los años ochenta. La situación económica continuó agravándose por la inflación, el endeudamiento externo y la fuga de capitales, por lo que la integración quedó totalmente resquebrajada.

Las iniciativas tomadas en las postrimerías de los años ochenta apuntaban a lograr la estabilidad política en la zona (Grupo de Contadora y la plataforma de Esquipulas 2, iniciativa de paz promovida por el presidente de Costa Rica de ese entonces). Sin estabilidad política no era posible reanudar el proceso de integración. En este sentido, cabe destacar el

reforzamiento del proceso integrador a partir de 1990 mediante la elaboración del Plan de Acción Económica Centroamérica (PAECA).

Este Plan pretendió fortalecer la integración de los países centroamericanos y la de éstos en la economía internacional, abandonando así el modelo de industrialización de sustitución de importaciones adoptado en la década de los años cincuenta. Las actuaciones del PAECA se centraron en las siguientes iniciativas:

- 1) Relanzamiento del libre comercio intrarregional y la adopción de un nuevo arancel exterior común.
- 2) Coordinación de las negociaciones de política comercial bilateral y multilateral.
- 3) Coordinación de las políticas macroeconómicas.
- 4) Regularización de los pagos intrarregionales.

El nuevo arancel exterior común entró en vigor en diciembre de 1992 y se situó en un máximo del 20% y un mínimo del 5%, porcentajes muy inferiores a los establecidos con anterioridad. Los planes de industrialización regional se elaboraron teniendo en cuenta la capacidad de competir en el ámbito internacional. Así mismo, se realizaron esfuerzos internos y con ayuda bilateral y

multilateral para darle un nuevo impulso al Banco Centroamericano de Integración Económica, muy afectado por la crisis del MCCA, y estructurar de nuevo el sistema de compensación de pagos intrarregionales.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

Además de las dificultades estructurales de las economías latinoamericanas, el nacimiento de la ALALC se debió a tres razones. La primera fue por la creación de la CEE, que supuso el establecimiento de un mercado agrícola proteccionista y la firma de acuerdos especiales entre los países europeos y sus antiguas colonias africanas para el suministro de productos agrícolas de la zona tropical. Este hecho requería una respuesta conjunta al cerrarse uno de los mercados tradicionales de las economías latinoamericanas. El segundo motivo fue la imposibilidad de renovar los antiguos acuerdos preferenciales existentes entre numerosos países de la zona, debido a los compromisos que éstos habían adquirido con el GATT. Al no estar permitidos en el GATT, tales acuerdos no podían renovarse sin una autorización especial, que no fue otorgada. Las únicas excepciones a la cláusula de nación más favorecida contempladas en el GATT son las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Finalmente, la tercera razón fue el impulso dado por la CEPAL a los procesos de integración mediante estudios que justificaban los beneficios y la necesidad de dichos procesos.

En diciembre de 1960 se firmó el Tratado de Montevideo, como carta fundacional de la ALALC. Los países signatarios fueron Colombia, Perú, Venezuela, Ecuador y Bolivia (subgrupo andino), así como Brasil, Chile, México, Argentina, Paraguay y Uruguay.

La forma de integración adoptada fue la zona de libre comercio, y los mecanismos establecidos para la construcción de la ALALC fueron los siguientes:

- 1) Reducciones arancelarias anuales de productos selectivos en un producto de doce años (1960-1972), a razón de un 8% anual promedio ponderado. Estas reducciones se incluían en una lista nacional. En los dos primeros años, la negociación anual de las reducciones se desarrolló fácilmente, gracias a las concesiones que ya existían entre algunos países. No obstante, al incorporarse productos más sensibles y negociarse producto por producto con sistemas de nomenclatura no armonizados previamente, las reducciones arancelarias se tornaron muy difíciles. A raíz de las dificultades crecientes se firmó, en 1969, el Protocolo de Caracas, que disminuía el ritmo de las reducciones arancelarias anuales a un 2,9% hasta 1974, renunciando de hecho a la eliminación total de los aranceles (el máximo que debía alcanzarse en 1974 era de un 78,5% de rebaja en los derechos de aduana).
- 2) Las concesiones arancelarias podían eliminarse en caso de problemas en la balanza de pagos, compensando esta medida con un efecto equivalente. Para evitar demasiados cambios se elaboró una lista común en la que se incorporarían progresivamente todos los productos a los que no era posible eliminarles las concesiones arancelarias o aplicarles restricciones cuantitativas. Los tres primeros años se incluiría en la lista común un 25% del comercio intrazonal, en los seis años siguientes un 50% y así sucesivamente. En este compromiso, con todo, surgieron problemas a partir del segundo período (1966); además, en el protocolo de Caracas se obvió el compromiso de la lista común hasta 1974, cuando se establecerían nuevas normas.
- 3) Un acuerdo de supresión de restricciones cuantitativas a los productos incorporados en las listas nacionales, para evitar que éstas anulasen el efecto liberalizador de las reducciones arancelarias.

●

La evolución de la ALALC fue difícil, dado que agrupó economías muy dispares y sin ningún esquema de cooperación previo a la fase de integración.

●

- 4) Acuerdos de complementación industrial: dos o más países miembros se podían otorgar concesiones recíprocas para facilitar el establecimiento de industrias concretas que se beneficiasen de un mercado más amplio. Sin embargo, la bilateralidad de estos acuerdos no era el marco más adecuado para una política de desarrollo industrial que requería, precisamente, grandes mercados integrados.
- 5) El establecimiento de un trato más favorable para los países menos desarrollados de la zona (Ecuador, Paraguay, Bolivia y Uruguay), el cual consistió en la concesión de ventajas preferenciales especiales no extensibles a los demás países.
- 6) La creación, en 1965, del Comité Consultivo para Problemas Monetarios, integrado por los bancos centrales para adoptar convenios en materia monetaria y que dio lugar a un acuerdo de compensación entre estas instituciones.

La evolución de la ALALC fue difícil, dado que agrupó economías muy dispares y sin ningún esquema de cooperación previo a la fase de integración. Aunque en los primeros años se incrementó en algo el comercio interzonal, al surgir los problemas entre las negociaciones

comerciales –que se intentaron resolver con el Protocolo de Caracas– la ALALC entró en una fase de “hibernación”. La actividad integradora fue muy escasa, pese a las diversas propuestas que surgieron para fomentar el comercio entre los países de la zona.

El 27 de junio de 1980, en una reunión extraordinaria en Acapulco, se decidió crear la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para sustituir a la ALALC, al no respetarse los compromisos adquiridos por los 11 países que integraban esta última. La creación de la ALADI fue, de hecho, el reconocimiento al fracaso del proyecto de integración de la ALALC.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La ALADI supuso una continuidad en los objetivos y propósitos de la ALALC, los cuales apuntaban a establecer en el largo plazo el Mercado Común Latinoamericano³. De la ALALC se tomó parte de la revisión de las concesiones arancelarias que aparecían en el Tratado de Montevideo de 1960, pero introduciendo cambios importantes como:

- 1) Sustitución de la zona de libre comercio por un área de preferencias económicas integrada

³ La ALADI buscaba cumplir la función que actualmente pretende desempeñar el ALCA, si bien a una escala mucho más amplia, pues se entiende que un mercado común tiene un volumen comercial mucho mayor que una zona de libre comercio.

por mecanismos como la Preferencia Arancelaria Zonal, los Acuerdos de Alcance Regional y los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).

La Preferencia Arancelaria Zonal se aplicó en principio a todos los productos, pero con gran flexibilidad, pues se partió de mínimas concesiones, sin consolidación, y se aplicó un tratamiento específico a los diferentes sectores económicos y a los países con menor desarrollo relativo.

Vale destacar que los Acuerdos de Alcance Regional pueden cubrir áreas muy diversas (comerciales, agropecuarias, complementarias de la industria, medioambientales y tecnológicas, entre otras), y son aplicables a todos los países de la ALADI.

Los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) también se pueden efectuar entre dos o más países miembros.

- 2) Las funciones de la nueva Asociación, que se encargaría de la promoción y la regulación del comercio, y de la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuvaron a la ampliación de los mercados.
- 3) Reconocimiento de un estatuto especial a los países de menor desarrollo relativo, como Bolivia, Ecuador y Paraguay, y a los de desarrollo intermedio, como Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela. Ambas categorías de países recibirían un tratamiento

diferencial, tanto en las negociaciones arancelarias como en los acuerdos de alcance parcial o regional.

La estructura institucional de la ALADI se compone de tres órganos políticos: el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores –a la larga inoperante–, la Conferencia de Evaluación y Convergencia y el Comité de Representantes. A éstos se suma un Órgano Técnico, que desempeña labores de Secretaría.

Se trató, pues, de un acuerdo de integración pragmático para hacer frente a la heterogeneidad de la región en un marco flexible y sin compromisos cuantitativos o preestablecidos.

El balance de la ALADI en los años ochenta no es muy alentador, ya que no se avanzó sustancialmente en el aumento de las concesiones arancelarias de la ALALC. En 1985 se intentó darle un nuevo impulso mediante la suscripción de nuevos acuerdos que permitieran potenciar las importaciones dentro de la zona y crear mecanismos de pago y operaciones de compensación. Sin embargo, la evidencia de que los esfuerzos realizados no se plasmaron en una verdadera integración quedó demostrada con la evolución del comercio interzonal. En 1980 era de 16 %, y en 1986, de 13,9 %.

Como en el caso del MCCA, la ALADI intentó revitalizarse en la década de los noventa, propósito que se concretó en el conocido Plan de Acción del trienio de 1990-

El balance de la ALADI en los años ochenta no es muy alentador, ya que no se avanzó sustancialmente en el aumento de las concesiones arancelarias de la ALALC.

El funcionamiento

del Pacto Andino fue bastante satisfactorio en sus primeros años, pero las diferencias en materia de políticas económicas y los conflictos por disparidades políticas fueron cada vez evidentes.

1992, durante el cual hubo incrementos, no tan significativos, en el comercio intrazonal.

Pacto Andino (actual Comunidad Andina de Naciones, CAN)

En agosto de 1966 se suscribió la Declaración de Bogotá, mediante la cual Chile, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú –los cinco países andinos– se comprometieron a crear un mercado subregional en el marco de la ALALC y a integrarse más rápidamente en el resto de la Asociación. Los motivos aludidos por los signatarios fueron el menor desarrollo relativo de algunos de los países miembros y el mercado insuficiente para otros. En el mes de mayo del año siguiente se firmó el Tratado de Cartagena, mediante el cual Chile, Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú constituyeron el Pacto Andino. En febrero de 1973 se sumó Venezuela.

Dentro de los objetivos generales de lograr un crecimiento más equilibrado en la región mediante la integración económica, destacamos los objetivos específicos establecidos en el Tratado de Cartagena⁴:

1) Armonizar las políticas económicas y sociales, así como las legislaciones nacionales.

- 2) Fomentar la programación conjunta, la intensificación de la industrialización interregional y la ejecución de programas sectoriales de desarrollo industrial.
- 3) Instaurar un programa de liberalización del comercio más ágil que el establecido en la ALALC y muy parecido a los que se dan vía *Fast Track* en el incierto ALCA.
- 4) Establecer un Arancel Externo Común, que en la etapa inicial sería un Arancel Externo Mínimo Común.
- 5) Diseñar programas destinados a acelerar el desarrollo del sector agropecuario.

La estructura institucional del Pacto la conforman la Comisión del Órgano Andino, que toma las decisiones y está formada por representantes de los países miembros; la Junta, que es un órgano técnico que se encarga de la ejecución de los acuerdos y propone iniciativas a la Comisión; el Comité Consultivo, que sirve de vínculo entre los países miembros y la Junta, y el Comité Asesor Económico y Social, órgano de carácter consultivo y en el que están representados los empresarios y los trabajadores de los países miembros. También se creó la Corporación Andina de

⁴ Para una excelente exposición e información acerca del Pacto Andino, ver: GARAY, Luis Jorge, *El Pacto Andino*, Bogotá, Editorial FESCOL, 1987.

Fomento (CAF), cuya misión es prestar apoyo técnico y financiero a los programas concretos dirigidos al desarrollo de la región.

En el ámbito de la armonización de políticas económicas y coordinación de los planes de desarrollo, la acción del Pacto Andino se ha plasmado en:

- 1) La implementación de un régimen común sobre tratamiento de los capitales extranjeros (1970), en el que se contemplaban aspectos como las características de las inversiones extranjeras requisito de entrada, entre otros; no obstante este régimen se derogó en 1987.
- 2) La expedición de un régimen común para las empresas multinacionales (1971), en virtud del cual el control técnico, financiero, administrativo y comercial de tales empresas quedaba en manos de los países de la región y se limitaba la participación del capital extranjero a un 45%. Con la apertura económica y la ampliación del comercio global y regional se incrementaron el volumen y los resultados. Vale decir que, para atraer la inversión extranjera, se han venido reformando y flexibilizando las estructuras legales nacionales.
- 3) La armonización de las legislaciones sobre el fomento industrial (1971); con ello se apuntó a establecer disposiciones uniformes en materia de política arancelaria (excepto Bolivia y Ecuador), fiscal, cambiaria, monetaria y financiera, al igual que colaboraciones en materia científica y técnica.
- 4) La coordinación y la armonización de planes de desarrollo (1970).

Así mismo, se establecieron acuerdos de planificación industrial. Para ello, la Junta aprobaba programas sectoriales de desarrollo industrial entre los que cabe destacar el del sector metalmecánico, en 1972, y el del sector petroquímico, de 1970.

En materia de liberalización del comercio se debía eliminar cualquier traba para finales de 1980. A su vez, se comprometieron a establecer el arancel externo común en la misma fecha, estableciendo para ello una nomenclatura arancelaria común. Ninguno de estos objetivos se alcanzó, como tampoco ha ocurrido con la nueva Comunidad Andina de Naciones (CAN).

El funcionamiento del Pacto Andino fue bastante satisfactorio en sus primeros años, pero las diferencias en materia de políticas económicas y los conflictos por disparidades políticas fueron cada vez evidentes. También hay que señalar el retiro de Chile en 1976 – producto del golpe militar –, que afectó a los programas industriales. Posteriormente, la crisis económica de los años setenta y ochenta, junto con el problema de la deuda externa de nuestros vecinos y la hiperinflación, no favoreció ningún proceso significativo de integración en el seno del Pacto Andino, cuyo comercio intrarregional sólo alcanzó a representar un 4% de los intercambios comerciales de la zona. Aún hoy en día, y bajo un nuevo esquema de desarrollo económico, este comercio se muestra bajo.

En 1983 se firmó en Caracas el Protocolo Modificatorio, en el que se establecieron plazos mayores para la adopción del Arancel Externo Común hasta 1995 y para la representación de programas de desarrollo industrial hasta 1999, iniciativas que se retomaron en la CAN.

MERCOSUR

El fracaso de los acuerdos de integración y la necesidad de integrarse en la economía mundial llevaron a la Argentina y al Brasil a activar el proceso de asociación de sus economías en un marco diferente al desarrollado con anterioridad. Se firmaron, en esta línea, el Programa de Integración y Cooperación (PICE), en julio de 1986, en el que se establece la cooperación y asistencia bilateral en bienes de capital e industrias alimentaria y automovilís-

- *El Mercosur es todavía una incógnita y su éxito dependerá básicamente de la estabilización de las economías de los países que lo integran y del potencial de crecimiento conjunto.*

tica, y el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, suscrito en noviembre de 1988 con el objetivo de crear una zona de libre comercio en un plazo de diez años, la cual debía evolucionar hacia un mercado común.

Este nuevo acuerdo modificó en parte el esquema tradicional de integración en América Latina al centrarse en los dos países de mayor desarrollo relativo de esa región y al dar prioridad al desarrollo intraindustrial sobre el comercial, lo que lógicamente se centró en los bienes de capital.

Paraguay y Uruguay manifestaron su interés de integrarse en dicho modelo debido a su particular dependencia del comercio con el Brasil, a la necesidad de insertarse mediante el acuerdo regional en la economía mundial y mejorar sus estructuras productivas.

En marzo de 1991 se firmó el Tratado de Asunción, que creó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que, entre otras cosas, preveía:

- 1) La creación del Mercosur el 31 de diciembre de 1994, que consistió en el establecimiento de la libertad de circulación de bienes, servicios y factores productivos, un Arancel Externo Común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales y el compromiso de armonizar las legislaciones respectivas.

- 2) El establecimiento, en el período transitorio hasta la eliminación de todos los aranceles dentro de la zona, del Régimen General de Origen, un sistema de solución de controversias y cláusulas de salvaguarda.

- 3) Podrían suscribir el acuerdo todos los países de la ALADI mediante negociación con cada país y después de un período de cinco años de vigencia del tratado, excepto a todos los países que no pertenezcan a ningún acuerdo subregional, como es el caso de Chile.

El Mercosur es todavía una incógnita y su éxito dependerá básicamente de la estabilización de las economías de los países que lo integran y del potencial de crecimiento conjunto. Podemos aplicar igual conclusión a la mayoría de los intentos de integración relativamente exitosos en América Latina.

CARICOM

El Caribbean Common Market (CARICOM) se creó en octubre de 1972, fruto de la transformación de la CARIFTA (Caribbean Free Trade Association), creada en 1965, en un mercado común. Los países pertenecientes al CARICOM son: Bahamas, Barbados, Belice, Granada, Guyana, Dominica, Jamaica, Montserrat, Antigua y Barbada, Anguila, San

Vicente, Santa Lucía y Trinidad y Tobago. Varios de estos países pertenecen a la Comunidad Británica del Caribe y a la Commonwealth. Los objetivos fijados en su constitución fueron los siguientes:

- 1) Transformar el CARIFTA en un mercado común, lo cual se logró con la implantación de un Arancel Externo Común que entró en vigor a finales de 1973 para los países más desarrollados.
- 2) Establecer un sistema de crédito y seguro de crédito a la exportación.
- 3) Preparar un Plan para identificar los recursos de la región y estimar sus posibilidades de crecimiento de demandas en todos los sectores.
- 4) Suscribir un convenio de doble imposición.
- 5) Acordar una estrategia común en la negociación con la Comunidad Europea (lo

que dio lugar a la firma de la convención de Lomé con los países ACP).

- 6) Coordinar las posturas de los países miembros en las negociaciones en los foros internacionales.

La evolución del CARICOM ha sido satisfactoria, ya que el comercio interregional ha crecido en algo y se ha beneficiado de los acuerdos de Lomé, de la Commonwealth y de la Iniciativa Americana de la Cuenca del Caribe. Sin embargo, persisten problemas para lograr una verdadera integración productiva debido a que la liberalización fue hacia dentro y persistieron muchas de las barreras del exterior. Evidencia de esta última circunstancia es el comercio intrarregional, que ha alcanzado cerca del 10% del comercio total, por lo que las actividades productivas se han tornado más competitivas que complementarias.

bojas Universitarias.....

Bibliografía

- ARANGO Londoño, Gilberto, *Estructura económica colombiana*, Editorial Mac Graw_Hill, 9a. edición, Bogotá D. C., 2000.
- BUENO, E. y MORCILLO, F., *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*, Editorial Mac Graw-Hill, Madrid-España, 2000.
- FORTICH, Fernán, *Análisis Riesgo País: El Caso de Colombia*, Documento de Trabajo, Fondo de Pensiones y Cesantías Porvenir, Bogotá D. C., agosto de 1996.
- GARAY, Luis Jorge, *El Pacto Andino*, Bogotá, Editorial FESCOL, 1987.
- KRUGMAN, Paul y OBSFELTD, Maurice, *Economía internacional*, 3a. edición, Bogotá, Mac Graw-Hill, 1994.
- LORA, Torres, E., *Apertura y crecimiento*, Bogotá, Tercer Mundo Editores. FEDESARROLLO, 1991.
- PAMPILLON Olmedo, Rafael, *Análisis económico de países: teoría y política económica*, Madrid, Editorial Mac Graw-Hill, 1994.
- REQUEIJO, Jaime, *Economía mundial: un análisis de dos siglos*, 1a. Edición, Madrid, Mac Graw-Hill, 1995.
- TULLER Lawrence W., RUGMAN Alan M. y HODGETTS Richard M., *Entorno internacional de los negocios*, Londres, diciembre de 1993, traducción al español por *The Economist*, Madrid.