



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA

Manuel R. Agosin
Ennio Rodríguez

Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA

Manuel R. Agosin
Ennio Rodríguez



Mayo, 2006
Documento de Divulgación 37

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)
y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD)
del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID
han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución
a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes
medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Antoni Estevadeordal	Economista Principal, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Ricardo R. Carciofi	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan
la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA.

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, mayo 2006.

60 p.; 28 x 21 cm. INTAL-ITD-DD-37

ISBN-10: 950-738-236-4

ISBN-10: 978-950-738-236-9

1. Desarrollo Económico - América Latina. 2. Libre Comercio. I. Título
CDD 338.9

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Mariana Eguaras Etchetto

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN Y RESUMEN	1
II.	¿POR QUÉ UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS ES IMPORTANTE EN CENTROAMÉRICA?	5
III.	EL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y DENTRO DEL MCCA	9
IV.	LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTRA MCCA	15
V.	¿QUÉ SE ACORDÓ?	21
A.	El acceso a mercados	21
	<i>El sector agrícola</i>	21
	<i>Los textiles y el vestuario</i>	22
	<i>Los sectores sensibles para Centroamérica</i>	24
B.	Otros temas	24
	<i>Servicios, inversión, compras gubernamentales y propiedad intelectual</i>	24
	<i>Temas laborales y ambientales</i>	25
	<i>Salvaguardias y solución de controversias</i>	25
C.	El CAFTA y la normativa de la integración centroamericana	26
VI.	LA TRANSICIÓN AL LIBRE COMERCIO Y EL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD	29
A.	La transición agrícola	29
B.	Requisitos macroeconómicos de la competitividad	30
	<i>El tipo de cambio con respecto al dólar</i>	30
	<i>La reforma tributaria en el marco del TLCAN</i>	31
	<i>La coordinación macroeconómica y los tipos de cambio bilaterales</i>	33
C.	Los aspectos micro y mesoeconómicos	36
D.	Hacia la integración financiera en América Central	37
E.	Las zonas francas	38
VII.	CONCLUSIONES	41

BIBLIOGRAFÍA

PREFACIO

En enero de 2004, los países de América Central concluyeron las negociaciones con Estados Unidos para la firma del Tratado de Libre Comercio: el Acuerdo de Libre Comercio Centroamericano (*Central American Free Trade Agreement* - CAFTA), que marcará la trayectoria de su desarrollo económico por varias décadas. En el curso de 2004, República Dominicana adhirió al tratado. El objetivo de este documento es contribuir a la discusión de las oportunidades y de los desafíos que va a enfrentar América Central en su preparación para los grandes cambios que conllevará la entrada en vigencia del CAFTA.

Por una parte, los países centroamericanos y la República Dominicana deberán modernizar su entorno institucional, desde sus marcos regulatorios hasta sus normativas laborales y ambientales. Por otra, para aprovechar las nuevas oportunidades que se abren con el CAFTA y enfrentar sus desafíos, será indispensable que los países hagan fuertes inversiones en mejorar el entorno competitivo de su sector privado, desde en infraestructura hasta en educación y salud, pasando por la modernización de sus sectores financieros para asegurar que las empresas que están en condiciones de competir tengan acceso adecuado al crédito.

Este trabajo aboga por fortalecer el Mercado Común Centroamericano (MCCA) indispensable para aprovechar cabalmente las oportunidades que el CAFTA ofrece. Esto permitirá el surgimiento de aglomerados (*clusters*) industriales a nivel regional que puedan competir con productores de otras regiones en el mercado estadounidense. También, el perfeccionamiento de la integración subregional convertirá a la región en un polo atractivo para la inversión extranjera.

El trabajo, inicialmente una colaboración entre el Departamento Regional de Operaciones II y el Departamento de Integración y Programas Regionales, fue preparado por Manuel R. Agosin (Asesor Económico Regional, RE2) y Ennio Rodríguez (Economista Principal, OD3/RE2). Se difunde este documento al público en general, autoridades, académicos e interesados en América Central como una contribución a la reflexión sobre este importante tema.

Miguel E. Martínez
Gerente
Departamento Regional de Operaciones II

Nohra Rey de Marulanda
Gerente
Departamento de Integración
y Programas Regionales

LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA CENTRAL: ¿CON QUIÉN Y PARA QUÉ? LAS IMPLICANCIAS DEL CAFTA

Manuel R. Agosin y Ennio Rodríguez*

I. INTRODUCCIÓN Y RESUMEN

En enero de 2004, los países de América Central concluyeron las negociaciones con Estados Unidos para la firma del Tratado de Libre Comercio: el Acuerdo de Libre Comercio Centroamericano (*Central American Free Trade Agreement* - CAFTA), que marcará la trayectoria de su desarrollo económico por varias décadas. El objetivo de este trabajo es contribuir a la discusión de los grandes desafíos que va a enfrentar América Central en su preparación para el cambio en precios relativos que enfrentarán los productores de la región, cambios que conllevarán nuevas oportunidades como también importantes ajustes en los patrones actuales de producción.

Por un lado, el análisis de los flujos de comercio revela que la participación de Estados Unidos y Centroamérica en su conjunto en el comercio exterior centroamericano es de aproximadamente el 70% del total, cifra que es muy similar al comercio intrarregional de los países de la Unión Europea. Por otro lado, aún sin un Tratado de Libre Comercio (TLC), las exportaciones de América Central a Estados Unidos han experimentado una notable diversificación desde 1990. Sin embargo, América Central enfrenta importantes barreras a sus exportaciones en algunos rubros en los que ya tiene o está desarrollando ventajas comparativas. Esto significa que el TLC podría dinamizar las exportaciones a Estados Unidos. Desde el punto de vista del consumidor, el CAFTA indudablemente va a llevar a una caída en los precios relativos de los bienes importados, entre los que se encuentran algunos bienes de la canasta básica, favoreciendo en particular a los pobres. A su vez, el perfeccionamiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA) podría potenciar los beneficios al hacer posible la creación de mayores eslabonamientos entre las economías de la región con el fin de aprovechar de mejor manera las oportunidades que se abren en el mercado de Estados Unidos. Por lo tanto, es importante que la negociación del TLC sea acompañada con el fortalecimiento del MCCA.

Si bien un alto porcentaje del comercio mutuo quedará liberalizado de trabas a partir de la entrada en vigencia del tratado (que se espera ocurra en el segundo semestre de 2005), algunos productos fueron excluidos de la liberalización inmediata por ambas partes. En lo que se refiere a sus intereses de exportación, América Central logró mayores y crecientes cuotas arancelarias en productos de interés para la región y que son muy sensibles y están altamente protegidos por Estados Unidos (azúcar, carne vacuna, lácteos, maní y tabaco) (Todd, Winters y Arias [2004]). Centroamérica también logró un mejor tratamiento para las normas de origen que rigen al comercio con Estados Unidos en textiles y vestuario, lo que le permitirá una mayor integración vertical en un contexto regional en dicha industria.

* Manuel Agosin: Banco Interamericano de Desarrollo y Departamento de Economía de la Universidad de Chile; Ennio Rodríguez: Banco Interamericano de Desarrollo. Se agradece la excelente asistencia de investigación de Julián Caballero y los útiles comentarios de Diego Arias, Rolf Langhammer, Jacques Ziller y otros participantes durante la reunión del *Euro-Latin Study Network on Integration and Trade* (ELSNIT), Santiago, Chile, 6-7 de mayo de 2005.

En el caso de los productos agrícolas de importación a Centroamérica, los países de la subregión eliminarán gradualmente los aranceles en plazos de entre 12 y 15 años. Para algunos productos más sensibles, tales como lácteos, carne negra de pollo y arroz, los aranceles se eliminarán en plazos más largos.¹ Sin embargo, los países centroamericanos otorgaron acceso libre de aranceles a los Estados Unidos en el marco de contingentes arancelarios para estos productos, que representan un porcentaje significativo del comercio (16,3%). En estos productos, aunque los beneficios de largo plazo de dicha liberalización pueden ser importantes, en el corto plazo, si no se les atiende de forma adecuada, el desplazamiento de pequeños productores podría llevar a un aumento en la pobreza.

El CAFTA permitirá cambiar las condiciones de acceso al mercado estadounidense que gozan las exportaciones centroamericanas. En la actualidad, la gran mayoría de las exportaciones centroamericanas goza de acceso preferencial gracias a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (en su versión más reciente, el *Caribbean Basin Trade Preferences Act* -CBTPA- de 2002) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), concesiones de naturaleza unilateral. El CAFTA permitirá avanzar a un marco contractual que consolide las condiciones de acceso y que regule los mecanismos de solución de controversias y comercio desleal. La característica de acuerdo plurilateral entre los seis países (los cinco del MCCA y Estados Unidos)² es favorable al fortalecimiento de los vínculos en el interior del MCCA, ya que, después de un período de transición, regirá el libre comercio irrestricto no sólo con Estados Unidos sino también entre los países de la región. Sin embargo, la negociación de excepciones diferentes por países (unas pocas permanentes, la mayoría vigentes durante un período de transición que durará 20 años) hace que sea muy difícil llegar a una unión aduanera, uno de los requisitos deseables para una integración regional más completa.

El CAFTA obligará a los países de la región a realizar esfuerzos por aumentar la productividad, mejorar el entorno empresarial y hacer más eficiente la acción del Estado. A medida que se avance hacia el libre comercio, uno de los desafíos más importantes será la necesidad de enfrentar la reconversión de los pequeños productores agrícolas no competitivos.

Desde un punto de vista de la protección a las actividades domésticas frente a la competencia que significa la reducción de los aranceles del principal socio comercial, los países podrían optar por permitir una depreciación cambiaria real compensatoria. *Ceteris paribus*, eso es lo que las fuerzas del mercado tenderían a producir. Sin embargo, existen otros factores que operan en el sentido contrario. Uno de ellos es el hecho de que los países de la región tienen déficit fiscales crónicos, que obligan a los gobiernos a financiarse con nuevos empréstitos del exterior, lo que conduce a la apreciación del tipo de cambio. A su vez, la fuerte afluencia de remesas también presiona continuamente al alza el valor internacional de las monedas nacionales. Esto significa que es poco probable que los países puedan contar con un tipo de cambio real más depreciado para mejorar su competitividad en el mercado estadounidense (o en sus propios mercados, frente a las importaciones desde Estados Unidos). Pero, al menos en lo que atañe al impacto del déficit fiscal, los Estados de la región pueden ayudar a moderar la apreciación cambiaria a través de políticas fiscales que arrojen un equilibrio a través del ciclo, en un esfuerzo por lograr la sustentabilidad fiscal.

¹ 20, 18 y 17, y 18 y 20 años, respectivamente.

² En el curso de 2004 se adhirió República Dominicana al tratado.

Otro tema importante para la región guarda relación con los efectos del tratado sobre la recaudación tributaria. Al liberalizar un porcentaje importante del comercio, los países experimentarán una caída en su presión tributaria, que tendrán que compensar con una reforma que aumente la recaudación por otros conceptos. Se debería aprovechar la oportunidad para modernizar los sistemas tributarios de la región, contribuyendo, de paso, a solucionar el problema del déficit fiscal crónico y de la consiguiente apreciación cambiaria prematura.³

Para desarrollar nuevos sectores de exportación y para que estos irradian hacia el interior de la economía regional, es deseable que los países creen nuevos mecanismos de coordinación de sus políticas macroeconómicas, de tal manera que puedan mantener la estabilidad en los tipos de cambio reales bilaterales. Si esto no se logra podría generar efectos no deseados sobre la ubicación de la inversión y la generación de exportaciones dentro del espacio regional. La coordinación macroeconómica, sin embargo, se dificulta por la distinta relevancia que representa el comercio intrarregional para cada uno de los países. Aquellos países con un mayor comercio recíproco (por ejemplo, Guatemala y El Salvador) tendrían mayor incentivo para coordinar sus políticas entre sí, que otros países para los que el comercio regional representa porcentajes inferiores de su comercio total. Obviamente, una mayor estabilidad cambiaria en la región tenderá a crear más comercio intrarregional y a fortalecer los incentivos para mantener dicha estabilidad (Ballesteros y Rodríguez [1997] y Frankel [1999]).

³ Este es un tema tratado ampliamente en Agosin, Barreix y Machado [2005].

II. ¿POR QUÉ UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS ES IMPORTANTE PARA CENTROAMÉRICA?

De ser ratificado por los poderes legislativos de los seis países de Centroamérica, algo que se espera sucederá hacia fines de 2005,⁴ el CAFTA marcará la trayectoria de las economías de América Central por varias décadas. La liberalización del comercio con Estados Unidos y el fortalecimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA) son una aproximación importante a la apertura completa para la región, ya que el comercio con Estados Unidos y dentro de la región representan tres cuartos del comercio total del MCCA y más del 70% de la inversión extranjera directa. Más aún, el mismo tratado casi asegura que estos porcentajes van a crecer una vez que entre en pleno vigor. Ello significa que el CAFTA es una especie de culminación del giro que dieron los países a sus estrategias de desarrollo cuando escogieron un modelo de desarrollo basado en la apertura al exterior, algunos desde mediados de la década de los ochenta y para la región en su conjunto aproximadamente en la década de los años noventa.

Por más obvio que parezca, no está de más repetir los beneficios del libre comercio con Estados Unidos y dentro de Centroamérica. Un TLC que comience liberalizando los productos de interés exportador para Centroamérica y que, después de un período de transición, abarque (casi) todo el comercio, le dará a Centroamérica un acceso asegurado al mercado más grande del mundo, lo que dinamizará su crecimiento y atraerá inversiones significativas. Es importante recalcar que, en el largo plazo y con políticas nacionales por el lado de la oferta que apoyen la mejoría en la competitividad de las empresas, el TLC puede contribuir a promover el surgimiento de nuevos patrones de especialización internacional en los países de la región. Por lo tanto, si bien es cierto que la liberalización de las importaciones de Estados Unidos en algunos sectores en los cuales hoy la región tiene capacidad exportadora redundará en un aumento de las exportaciones, las ventajas del TLC, por el lado exportador, no están relegadas a este efecto.

El CAFTA permitiría cambiar las condiciones de acceso que gozan las exportaciones centroamericanas al mercado estadounidense. En la actualidad, la gran mayoría de las exportaciones centroamericanas gozan de acceso preferencial gracias al CBTPA de 2002 (la sucesora de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe - ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Estas son concesiones unilaterales dependientes de condicionamientos particulares. Incluso algunas de estas condiciones de acceso tienen fechas definidas de finalización en sectores clave para Centroamérica y están sujetas, de todas maneras, a la negociación de un área de libre comercio recíproco antes de 2008. En síntesis, el CAFTA permitirá avanzar a un marco bilateral contractual que consolide las condiciones de acceso existentes, expandiéndolas a bienes que todavía enfrentan protección y al comercio de servicios. Asimismo, regulará los mecanismos de solución de controversias y de comercio desleal, otorgando a la subregión una voz que hoy no disfruta de preferencias unilaterales. De esta manera, un gran objetivo de Centroamérica es lograr seguridad en las condiciones de acceso en el marco de un tratado de derechos y obligaciones recíprocas.

Una mayor seguridad en las condiciones de acceso está vinculada con el objetivo centroamericano de mejorar las posibilidades de atracción de inversiones con miras a exportar al mercado

⁴ Al momento de redactarse este documento (abril de 2005), las legislaturas de tres países (El Salvador, Honduras y Guatemala) habían aprobado el tratado.

estadounidense. De esta manera se consolidarán las ventajas geográficas centroamericanas con respecto a los mercados de América del Norte⁵ enmarcadas en condiciones de acceso reguladas por respectivos TLC. Por lo tanto, un capítulo central de la transición al libre comercio serían las nuevas inversiones que otorgarían mayor dinamismo a las exportaciones centroamericanas, incluidas las intrarregionales.

Los grandes centros de consumo de altos ingresos generan círculos concéntricos de actividad económica hacia regiones proveedoras. Centroamérica se ubica dentro del radio de influencia de Estados Unidos (y también de México y Canadá, economías grandes y de mayores ingresos que los países centroamericanos). Esto significa que, gracias a las economías de proximidad, la región podría eventualmente integrarse plenamente a los procesos de producción que abastecen a los mercados más grandes del mundo y de gran dinamismo.

Las economías de proximidad incluyen: (a) costos de transporte más bajos, si se desarrollan los volúmenes necesarios;⁶ (b) capacidad de entrega rápida de los bienes o servicios, elemento vital en la competitividad actual; (c) flujos de inversión hacia la periferia de los anillos concéntricos para aprovechar sus costos menores y (d) externalidades en las relaciones directas entre proveedores, productores de bienes finales y distribuidores. Un TLC tiene como objetivo eliminar una parte importante de las barreras institucionales que impiden el aprovechamiento de las economías de proximidad.

Tampoco debe pensarse que un TLC con América Central es de interés comercial menor para Estados Unidos. El TLC le permitirá a Estados Unidos mejorar el acceso de sus productos y servicios a un mercado al cual en 2004 exportó US\$ 15,5 mil millones (incluidos insumos para la maquila), más de lo que le vendió a Chile y Argentina combinados o a Rusia, Indonesia e India juntos. Además, el TLC permitirá a las empresas estadounidenses tener acceso a mano de obra y a productos intensivos en mano de obra a bajo costo. En el caso del vestuario, la reubicación geográfica en América Central de las líneas de producción intensivas en las empresas estadounidenses puede ser una estrategia indispensable para hacer frente a la competencia asiática luego del desmantelamiento del Acuerdo de Textiles y Vestido a comienzos de 2005.⁷

⁵ Centroamérica tiene TLC vigentes con México y actualmente negocia las condiciones de acceso de un TLC con Canadá, ya acordado su marco normativo. Costa Rica ya concluyó las negociaciones con Canadá y el TLC se encuentra en ejecución.

⁶ El transporte tiene enormes economías de escala. A los volúmenes de comercio actuales, los costos de transporte entre América Central y Norteamérica no son particularmente bajos. De hecho, los costos unitarios de transporte por milla/tonelada son más bajos para competidores chinos. Sin embargo, si se desarrollan volúmenes de comercio suficientemente grandes, los costos unitarios de transporte tendrían que ser considerablemente más bajos que los de competidores ubicados a distancias muy superiores. Estamos en presencia de un modelo de equilibrios múltiples: con los volúmenes de comercio actuales, los costos de transporte son elevados, validando el relativamente bajo nivel de comercio. Volúmenes más grandes de comercio hacen bajar los costos de transporte, lo que a su vez hace económicamente factible volúmenes mayores de comercio.

⁷ Agosin, Rodas y Saavedra-Rivano [2004], argumentan que, aún en el mejor de los casos, las exportaciones de vestuario de América Central se verán perjudicadas por el fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, porque China tiene una ventaja de costos importante y podrá exportar libre de cuotas al mercado estadounidense a partir del 1º de enero de 2005. El equivalente *ad valorem* de las cuotas aplicadas en Estados Unidos al vestuario chino se calcula en un 40%, mientras que el arancel promedio que enfrenta América Central en dicho mercado es de tan sólo 6%. Esto hace más importante al CAFTA como medio para mantener la competitividad de ubicarse en Centroamérica para exportar a Estados Unidos y explotar, de esta manera, las ventajas de la proximidad que se pueden traducir en este sector en *speed to market*, clave en determinados nichos.

Para Centroamérica, el TLC acarreará no sólo beneficios sino también desafíos. Primero, la capacidad de enfrentar las consecuencias de la desgravación en algunos sectores estará limitada por los escasos recursos fiscales con los que cuenta cada país. En comparación con los países de menor desarrollo relativo que se han incorporado a la Unión Europea, la desventaja que tiene América Central (así como otros países en desarrollo que han logrado o que buscan llegar a un TLC con Estados Unidos) es la ausencia de fondos concesionales para la reconversión y para la integración plena al área de comercio preferencial.

Segundo, el TLC presenta también un gran desafío de competitividad. No basta con tener libre acceso al mercado estadounidense para que las exportaciones aumenten inmediatamente y sin esfuerzo. En Centroamérica, en la mayoría de los sectores, las restricciones más importantes para aumentar la producción y el comercio se encuentran por el lado de la oferta. Considérese que los derechos de aduana estadounidenses ya son muy bajos para la vasta mayoría del universo arancelario. Por otra parte, los niveles de protección son relativamente más altos en Centroamérica, lo que da lugar a la necesidad de aumentar la competitividad de los sectores que compiten con las importaciones.

Algunos sectores se beneficiarán con el acuerdo, como los nuevos exportadores a Estados Unidos, los consumidores de bienes importados más baratos que los que se producen en la región y las empresas que tendrán acceso a insumos a menor costo. Pero otros deberán ajustarse disminuyendo su producción y los recursos productivos empleados deberán ser reasignados a otros rubros e incluso a otros sectores. Es importante tener presente que las ganancias son mayores que las pérdidas, pero esto no significa que no hay perdedores.

Cabe advertir que los beneficios y los costos potenciales de un tratado de libre comercio no deben medirse de una manera estática. Los costos se pueden reducir y los beneficios se pueden aumentar en la medida en que los países acometan sus reformas internas para hacer más atractivo el clima de negocios; fortalezcan sus políticas de redistribución del ingreso mediante un gasto social creciente y administrado eficientemente y faciliten la transición de los productores y de los trabajadores potencialmente afectados en forma negativa.

Luego de este panorama general introductorio, el trabajo abordará cinco secciones adicionales. En la tercera sección se pasa revista al comercio entre el MCCA y Estados Unidos y dentro del MCCA, lo cual dará una primera visión de por qué el TLC con Estados Unidos es cualitativa y cuantitativamente el más importante que ha negociado América Central en su historia. La Sección IV aborda el comercio intra MCCA y argumenta a favor de una intensificación de la integración subregional. Un resultado del trabajo es que el comercio dentro de la región es sustancialmente menor al que podría esperarse de países contiguos y que participan desde hace casi medio siglo en un acuerdo de integración. La Sección V presenta un resumen muy breve de los intereses básicos de Centroamérica en las negociaciones, lo que eventualmente se acordó en el CAFTA y la relación entre la normativa del CAFTA y la del MCCA. Los desafíos de la competitividad se discuten en la sexta sección. La última sección presenta las conclusiones.

III. EL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y DENTRO DEL MCCA

Como puede colegirse del Cuadro 1, Estados Unidos es el principal socio comercial de los países centroamericanos. Las exportaciones centroamericanas de bienes (incluido el valor agregado en la maquila) que tienen como destino a Estados Unidos están alrededor del 50% de sus exportaciones totales. Si se utiliza el valor bruto de la maquila en lugar del valor agregado en la región, las exportaciones de América Central a Estados Unidos representan dos tercios de las exportaciones totales. En lo que se refiere a las importaciones centroamericanas, la participación de Estados Unidos es algo menor a la mitad del total, si se incluyen los insumos para la maquila, y aproximadamente un tercio si estos son excluidos, pero sigue siendo muy significativa.

CUADRO 1
CENTROAMÉRICA: COMERCIO TOTAL Y CON ESTADOS UNIDOS, 1997-2004
(US\$ millones)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A. Exportaciones (FOB)								
Incluyendo valor bruto de la maquila								
Exportaciones totales de Centroamérica	13.568	15.927	17.061	17.708	16.622	17.132	18.615	19.962
Exportaciones de maquila (valor bruto)	4.808	6.778	8.949	9.091	8.673	9.229	10.269	10.520
Con destino a Estados Unidos	7.808	9.772	11.622	11.999	11.054	11.719	12.847	13.390
Porcentaje hacia Estados Unidos	57,6	61,4	68,1	67,8	66,5	68,4	69,0	67,1
Incluyendo sólo valor agregado en la maquila								
Exportaciones totales de Centroamérica	9.914	11.042	11.403	11.546	10.180	10.212	11.516	12.494
Con destino a Estados Unidos	4.155	4.887	5.964	5.837	4.612	4.799	5.748	5.922
Porcentaje hacia Estados Unidos	41,9	44,3	52,3	50,6	45,3	47,0	49,9	47,4
B. Importaciones (CIF)								
Incluyendo insumos para la maquila								
Importaciones totales de Centroamérica	18.651	21.326	22.086	24.595	25.465	27.204	29.478	32.840
Importaciones de maquila	3.653	4.885	5.658	6.162	6.442	6.920	7.099	7.468
Provenientes de Estados Unidos	9.550	11.427	12.105	12.701	12.795	13.924	14.682	15.498
Porcentaje desde Estados Unidos	51,2	53,6	54,8	51,6	50,2	51,2	49,8	47,2
Excluyendo insumos para la maquila								
Importaciones totales de Centroamérica	14.997	16.441	16.428	18.433	19.023	20.284	22.378	25.372
Provenientes de Estados Unidos	5.897	6.542	6.447	6.539	6.353	7.004	7.583	8.030
Porcentaje desde Estados Unidos	39,3	39,8	39,2	35,5	33,4	34,5	33,9	31,6
C. Saldo comercial (A-B)								
Total	-5.083	-5.399	-5.025	-6.887	-8.843	-10.072	-10.863	-12.878
Valor agregado de la maquila	1.155	1.893	3.291	2.929	2.231	2.309	3.170	3.052
Centroamérica con Estados Unidos	-1.742	-1.655	-483	-702	-1.741	-2.205	-1.835	-2.107

Fuente: cálculos del BID, basados en estadísticas de Bancos Centrales.

Durante los últimos 15 años, las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos se han diversificado notablemente. Mientras a fines de los años ochenta estaban concentradas en café y banano, con una participación menor del azúcar, el maní, el tabaco y la carne: al comienzo de la década de 2000 América Central estaba exportando vestuario, otros bienes manufacturados livianos, microprocesadores y aparatos médicos y una gran variedad de productos agrícolas no tradicionales (véase también Agosín, Machado y Nazal [2004]). Como se desprende del Cuadro 2, durante los últimos años las exportaciones a Estados Unidos que más han crecido son las manufactureras, la confección y las frutas y hortalizas. El café, el banano y el azúcar han sido totalmente eclipsados por otros productos.

CUADRO 2
PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS DESDE EL MCCA, 1996, 2000 Y 2004
(US\$ millones, valor CIF)

Producto	1996		2000		2004	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Agrícolas	2.388	33,2	2.741	22,2	2.848	20,7
Bananos y plátanos	783	10,9	755	6,1	812	5,9
Frutas y hortalizas	247	3,4	404	3,3	560	4,1
Café y derivados	448	6,2	738	6,0	525	3,8
Pescados y mariscos	306	4,3	369	3,0	314	2,3
Azúcar	258	3,6	112	0,9	187	1,4
Otros	345	4,8	363	2,9	450	3,3
Maquila	3.849	53,5	7.061	57,2	8.072	58,6
Confecciones y textiles	3.763	52,3	6.906	56,0	7.797	56,6
Otra	86	1,2	156	1,3	275	2,0
Manufacturas	862	12,0	2.338	18,9	2.622	19,0
Tecnología de la información	22	0,3	1.133	9,2	868	6,3
Instrumentos médicos	49	0,7	189	1,5	490	3,6
Manuf. ligeras (cuero, calzado, papel, madera)	302	4,2	325	2,6	309	2,2
Otras	489	6,8	691	5,6	955	6,9
Otros	92	1,3	200	1,6	228	1,7
<i>Total</i>	<i>7.191</i>	<i>100,0</i>	<i>12.341</i>	<i>100,0</i>	<i>13.771</i>	<i>100,0</i>

Fuente: United States International Trade Commission, <http://www.usitc.gov>.

Atendiendo al hecho de que la maquila se ha destacado en años recientes como uno de los principales sectores de exportación, en las importaciones de Centroamérica desde Estados Unidos nuevamente el rubro textil lideró la lista, con casi 32% de las importaciones totales desde Estados Unidos en 2004 (Cuadro 3). Es interesante anotar que la participación de las confecciones (partes de vestuario cortadas en Estados Unidos para ser cosidas en América Central) ha caído dramáticamente y que las telas las han ido suplantando. Esto es evidencia de los cambios

estructurales que se han dado en el sector en un período muy corto (casi exclusivamente desde 2000), el cual se ha ido convirtiendo en un productor más integrado y ha ido dejando de ser exclusivamente maquilador. El número de empresas que producen el "paquete completo" (el vestuario desde la hilaza o la tela) ha ido aumentando rápidamente. El cuadro 3 también indica que América Central no es sólo un exportador de ciertos productos agrícolas a Estados Unidos, sino también un importante importador de algunos rubros, en particular, cereales (véase también Hathaway [2004]).

CUADRO 3
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS AL MCCA,
1996, 2000 Y 2004

(US\$ millones, valor FAS)*

Producto	1996		2000		2004	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Agrícolas	882	13,1	919	9,5	1.233	8,5
Cereales	361	5,4	290	3,0	458	3,1
Carne, lácteos y productos relacionados	67	1,0	107	1,1	165	1,1
Arroz	74	1,1	54	0,6	149	1,0
Otro agro	379	5,6	467	4,8	462	3,2
Maquila, confecciones y textiles	2.471	36,6	3.977	41,3	4.655	31,9
Textiles	344	5,1	590	6,1	2.653	18,2
Confecciones	1.591	23,6	2.615	27,1	1.057	7,3
Otra maquila	536	7,9	772	8,0	945	6,5
Manufactura	2.924	43,4	4.083	42,4	6.497	44,6
Equipo electrónico y maquinaria	1.122	16,6	1.958	20,3	3.802	26,1
Autos y equipo de transporte	321	4,8	286	3,0	415	2,8
Otra manufactura	1.482	22,0	1.839	19,1	2.281	15,7
Otros (incluye donaciones y armamentos)	466	6,9	655	6,8	2.190	15,0
<i>Total</i>	<i>6.743</i>	<i>100,0</i>	<i>9.633</i>	<i>100,0</i>	<i>14.575</i>	<i>100,0</i>

Nota: * *Free alongside ship.*

Fuente: United States International Trade Commission, <http://www.usitc.gov>.

Como ya se mencionó, el comercio intrarregional es también significativo (véanse Cuadros 4 y 5). El comercio intrarregional se vio profundamente afectado por las crisis políticas y económicas de los años ochenta y revivió con los esfuerzos renovados de alcanzar la paz social y relanzar el proceso de integración que se hicieron en los años noventa. En la actualidad, Centroamérica es el destino de más de un cuarto de las exportaciones de los países de la región y el origen de cerca del 15% de sus importaciones. Las exportaciones intrarregionales son particularmente importantes para El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Estas exportaciones están altamente diversificadas, consisten en un gran número de productos, especialmente manufacturas que aún no se exportan a mercados extra regionales. Sin embargo, existe evidencia para El Salvador de que algunos de

estos productos, que primero se comercializaban dentro de la región, están encontrando mercados fuera de ella.⁸

CUADRO 4
CENTROAMÉRICA: EXPORTACIONES DE BIENES 1997-2004

(Porcentaje de las exportaciones totales de bienes incluyendo el valor agregado de la maquila)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MCCA								
A: USA	41,9	44,3	52,3	50,6	45,3	47,0	49,9	47,4
MCCA	20,3	20,2	20,8	22,0	27,9	26,2	24,6	25,9
Otros	37,8	35,5	26,9	27,5	26,8	26,8	25,5	26,7
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica								
A: USA	40,3	46,3	62,8	58,4	48,1	50,0	57,7	52,8
MCCA	13,0	12,3	11,3	14,1	18,7	17,2	14,8	17,1
Otros	46,8	41,4	25,9	27,5	33,2	32,8	27,5	30,1
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
El Salvador								
A: USA	33,4	37,6	39,9	42,9	41,8	42,2	42,0	40,6
MCCA	34,8	38,8	41,1	41,2	42,4	43,3	42,7	42,9
Otros	31,8	23,6	19,0	15,9	15,8	14,5	15,4	16,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Guatemala								
A: USA	40,4	39,4	40,5	43,6	36,3	36,0	37,2	36,0
MCCA	26,3	26,3	28,4	26,4	37,1	32,8	32,1	33,5
Otros	33,3	34,3	31,1	30,0	26,6	31,2	30,7	30,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Honduras								
A: USA	53,0	52,3	56,7	55,2	58,5	62,2	62,3	60,9
MCCA	11,5	12,7	14,6	13,1	16,9	14,7	14,5	15,2
Otros	35,5	35,0	28,7	31,7	24,6	23,1	23,1	23,9
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Nicaragua								
A: USA	46,3	43,6	44,6	43,2	42,3	47,1	45,4	45,3
MCCA	19,8	19,3	24,5	23,3	25,0	29,3	30,2	27,7
Otros	33,9	37,0	30,9	33,5	32,7	23,7	24,3	27,1
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: cálculos del BID, basados en estadísticas de bancos centrales.

⁸ Aseveración basada en entrevistas a empresarios en julio de 2004. Se dio el ejemplo de los medicamentos, que comenzaron siendo vendidos dentro de la región y ahora se exportan al Medio Oriente.

CUADRO 5
CENTROAMÉRICA: IMPORTACIONES DE BIENES, 1996-2004
(Porcentaje de las importaciones totales de bienes, excluyendo insumos para la maquila)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MCCA								
De: USA	41,1	39,9	38,8	36,1	33,9	35,9	35,8	33,3
MCCA	13,8	14,9	15,1	15,1	15,4	15,0	14,6	14,2
Otros	45,2	45,2	46,2	48,8	50,7	49,1	49,7	52,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica								
De: USA	39,2	38,7	37,0	33,3	33,0	31,9	32,5	30,7
MCCA	7,5	6,7	6,7	6,4	6,4	6,2	5,7	5,5
Otros	53,3	54,6	56,2	60,3	60,5	61,9	61,8	63,8
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
El Salvador								
De: USA	40,7	38,0	36,8	34,2	33,7	33,0	33,9	31,2
MCCA	19,5	19,3	20,8	21,4	21,2	21,0	19,8	19,3
Otros	39,8	42,7	42,4	44,4	45,1	46,0	46,3	49,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Guatemala								
De: USA	41,2	41,5	40,6	40,1	35,0	43,3	42,3	39,7
MCCA	10,7	13,1	10,7	11,9	13,9	13,4	13,0	12,3
Otros	48,2	45,4	48,8	48,0	51,1	43,3	44,6	48,0
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Honduras								
De: USA	48,1	46,4	44,2	42,7	37,3	37,1	37,5	34,6
MCCA	15,9	19,8	20,2	20,9	19,5	20,5	20,3	19,2
Otros	36,0	33,8	35,6	36,4	43,2	42,5	42,2	46,1
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Nicaragua								
De: USA	36,2	31,1	33,9	24,9	27,8	27,1	24,6	22,2
MCCA	24,0	28,6	28,4	23,4	23,4	22,8	22,8	22,9
Otros	39,8	40,3	37,7	51,6	48,9	50,1	52,6	54,8
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: cálculos del BID, basados en estadísticas de bancos centrales.

En resumen, Estados Unidos y la región centroamericana son los principales socios comerciales de los países miembros del MCCA. Estados Unidos y el MCCA absorben las tres cuartas partes del total exportado por la región y son el origen de dos tercios de sus importaciones. Por lo tanto, un acuerdo para liberalizar el comercio entre Estados Unidos y la región, perfeccionando al mismo tiempo el MCCA, tiene mucho sentido como herramienta para profundizar la apertura y dinamizar el crecimiento de América Central.

IV. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTRA MCCA

Es importante que la entrada en vigor de CAFTA sea acompañada con el fortalecimiento del MCCA. Si esto no sucediera, los beneficios del libre comercio con Estados Unidos se verían menoscabados. Aunque el CAFTA es un tratado plurilateral y con concesiones recíprocas entre sus siete adherentes, queda mucho por hacer para que la integración regional sea una realidad. Subsisten trabas al comercio intrarregional, como una infraestructura carretera inadecuada y la existencia de aduanas en el interior del MCCA, que incluso se harán más necesarias con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El perfeccionamiento del mercado entre los países de la subregión permitirá que el aumento de la producción de un país, a causa del incremento en el comercio hacia Estados Unidos, irradie efectos positivos hacia los demás países de la subregión. Hasta ahora, el fuerte aumento de las exportaciones de vestuario ha tenido poco impacto en el interior de la región, porque el *cluster* regional de textiles y vestuario es aún muy incipiente.⁹ En parte, se debe al mismo régimen de zonas francas (ZFs), que surge como respuesta a la política de Estados Unidos (primero la Iniciativa de la Cuenca del Caribe en los años ochenta, luego el CBTPA a partir de 2000) de dar tratamiento preferencial a las importaciones de vestuario manufacturado con piezas y partes provenientes de Estados Unidos. Aunque el CBTPA permitió el suministro de insumos de la región, esta ampliación de la ICC está todavía restringida sólo a ciertos productos y fuertemente constreñida por los requisitos de uso de tela e hilaza estadounidense (véase más adelante para una comparación entre el trato CBTPA y CAFTA de los textiles y el vestuario). El surgimiento de dicho *cluster* es un requisito fundamental de la competitividad, por la existencia de importantes economías de escala y de ámbito, en la producción moderna de telas y de otros insumos. En un sentido más general, el surgimiento de *clusters* competitivos casi requiere como condición esencial un tamaño de mercado suficientemente grande para los insumos que se utilizan en la producción de bienes finales y, en países pequeños como los centroamericanos, eso es más factible en el contexto de la integración regional.

Para dar un ejemplo: la producción de telas o hilaza en la región no puede abordarse sólo para suministrar al mercado constituido por la producción de vestuario en un solo país, porque ésta no sería suficiente para justificar una industria competitiva. En contraste, si las empresas que producen tela o hilaza pueden abastecer al mercado regional de empresas que manufacturan vestuario, las dimensiones de ese mercado podrían ser suficientemente grandes como para justificar la producción de los insumos. Ya se está dando una exportación incipiente de tela desde Honduras a las ensambladoras de vestuario en Nicaragua. Algo similar puede decirse de los accesorios tales como botones, hilo para coser, etc.

⁹ Un *cluster* o aglomeración es un conjunto de actividades relacionadas por vínculos de insumo-producto. Por ejemplo: la madera, la celulosa, los muebles, el diseño de los muebles, maquinaria para su fabricación, etc. Por lo general, las empresas que componen un *cluster* están ubicadas en proximidad geográfica y se benefician de economías de escala, de ámbito y de aglomeración. Por lo tanto, sus costos son sustancialmente más bajos que los de una empresa que no está ubicada en uno de ellos. Las nuevas teorías del comercio internacional le asignan una gran importancia a la existencia de los *clusters* en la explicación de los patrones de comercio internacional. Véase Krugman [1991].

La integración regional para producir para la exportación tendría otros beneficios. En los últimos años, algunos países han visto aumentar sus salarios reales en forma significativa. Los dos países donde este fenómeno se ha dado en forma más intensa son Costa Rica y El Salvador, el primero por aumentos en la productividad del trabajo, el segundo porque las remesas de trabajadores han apreciado en forma muy notoria el tipo de cambio real y han hecho subir el salario de reserva de los receptores. En circunstancias en las que las dotaciones relativas de factores dentro de la región se están diferenciando, tiene sentido desarticular el proceso productivo, localizando los segmentos más intensivos en trabajo en los países de salarios más bajos (Nicaragua y Honduras) y los segmentos más intensivos en capital físico o humano (empaquete, diseño, comercialización) en países con salarios y productividad de trabajo más elevada. Esta desarticulación de la producción a nivel regional la pueden acometer empresas centroamericanas que se regionalizan en forma efectiva, pero es difícil que ello ocurra sin que se den las condiciones necesarias.

La integración regional también puede ayudar a descubrir o desarrollar nuevas ventajas comparativas. Dado que los gustos de los consumidores son relativamente parecidos en América Central y en vista de que las empresas regionales tienen un conocimiento más acabado de sus propios mercados que las empresas de otros países, los productores centroamericanos podrán desarrollar economías de escala y de aprendizaje exportando dentro de la región, lo cual puede luego permitirles exportar al mercado mucho más amplio, pero más exigente, de los Estados Unidos. Este proceso ya se está dando en países como El Salvador y Guatemala, pero podría intensificarse sustancialmente si se logran crear las condiciones para una integración más completa.

En definitiva, una de las razones para la profundización del mercado entre países vecinos es el aprovechamiento de las economías de proximidad mencionadas anteriormente, que puede dar lugar a interacciones más frecuentes entre sus agentes económicos que con terceros países. La integración se convierte en un medio para reducir los costos de transacción y de aprovechamiento de los menores costos de transporte, de las ventajas de oportunidad en la entrega de productos o servicios y de los patrones de consumo similares.

Como ya se discutió en la tercera sección, la integración regional se ha profundizado desde 1990. Sin embargo, el comercio entre los países de la región es todavía inferior al que debiese ser, dada la cercanía entre los países y su largo historial de integración. Para verificar esta hipótesis, se estimó un modelo de gravedad para todos los países para los cuales existen datos de comercio bilateral.¹⁰ Los modelos de gravedad han sido utilizados ampliamente en la literatura para analizar el comportamiento del comercio internacional y, especialmente, para estudiar el impacto de acuerdos comerciales y monetarios sobre los flujos de comercio.¹¹ En la especificación que se utilizó, las exportaciones bilaterales son función de los PIB totales y *per capita* de ambos países, la distancia entre sus capitales y una serie de variables mudas (valor 1 ó 0) para controlar por factores tales como idioma común, frontera común, excolonia, mediterraneidad, unión monetaria y la existencia de diversos acuerdos de integración. El modelo fue estimado para 1990 y 2000 con

¹⁰ Fuente de datos: Naciones Unidas y Fondo Monetario Internacional (base de datos *Direction of Trade*).

¹¹ Para una rigurosa presentación de los modelos de gravedad, véase Frankel [1997]; Anderson [1979]; Anderson y Van Wincoop [2003] y Rose [2004].

mínimos cuadrados ordinarios utilizando la corrección de White por heteroscedasticidad.¹² Las estimaciones para ambos años se muestran en el Cuadro 6.

CUADRO 6
COMPARACIÓN DE BENEFICIOS CBTPA Y TLCAN, POR REGLA DE ORIGEN DEL PROCESO

Producto	Origen de proceso					CBTPA	TLCAN
	Ensamble	Corte	Tela	Hilaza	Hilo	% arancel NMF	% arancel NMF
1 Prendas de vestir (cap. 61-63)	MCCA	Fuera del TLCAN				100%	0 ó 50% con cuota arancelaria 100% fuera de cuota
2 Prendas de vestir (cap. 61-63)	MCCA	USA.	Fuera del TLCAN			100% sobre valor agregado	0%
3 Prendas de vestir (cap. 61-63)	MCCA	USA	USA	Fuera del TLCAN		100% sobre valor agregado	0%
4 Prendas de vestir (cap. 61-63)	MCCA	USA	USA	USA	Fuera del TLCAN	0%	0%
5 Prendas de vestir (cap. 61, 63, y 62)	MCCA	TLCAN	TLCAN	TLCAN	Fuera del TLCAN	0% si la tela y la hilaza son de EE.UU.	0%
6 Prendas de vestir seleccionadas	MCCA	TLCAN	Fuera del TLCAN			0% si la tela y la hilaza son de EE.UU.	0%
7 Tejidos y telas (cap. 50-60)		Cambio de partida arancelaria (REO)				N.A.	0%

Fuente: BID, basado en borrador del tratado.

Los resultados son bastante parecidos a los obtenidos por otros autores, con coeficientes altamente significativos para los PIB, PIB *per capita*, distancia, idioma común, frontera común, excolonia, unión monetaria estricta (uso de la misma moneda) y la mayoría de los acuerdos regionales.¹³ El modelo explica un 72% de la variación en las exportaciones bilaterales mundiales en 2000 y un 62% en la misma en 1990.

Aplicando este modelo, se estimó cuál debiese ser el comercio intrarregional en América Central y se comparó este resultado con el comercio que se observó en 2000. Las exportaciones

¹² La información utilizada es la base de datos disponible en el sitio web de Andrew Rose (Universidad de California-Berkeley). La dirección es: <http://faculty.haas.berkeley.edu/aroze/>.

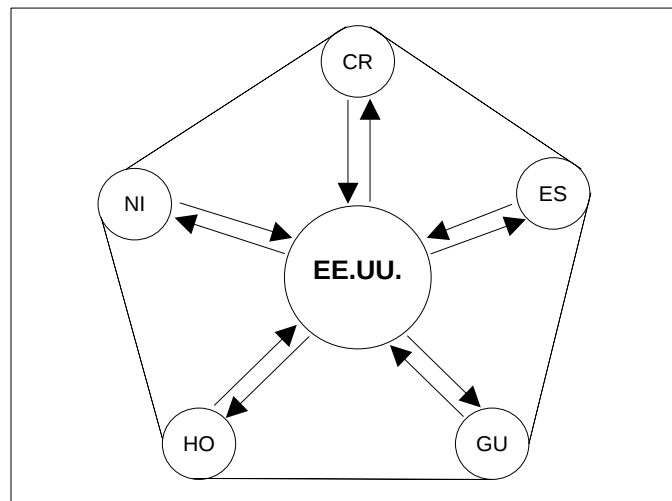
¹³ El valor del coeficiente asociado a una unión monetaria es muy elevado y refleja el hecho de que, en 1990 y 2000, sólo pequeños países (Panamá y los países africanos francófonos, de mayor tamaño) utilizaban una unidad monetaria común. En 2000, la Unión Europea recién comenzaba a utilizar el Euro y no está incluida entre los países que comparten una moneda común. También sorprende que la variable muda TLCAN no tenga un coeficiente significativo en 2000 y que este sea negativo en 1990. La falta de significancia del mismo en 2000 podría deberse a que otras variables tales como fronteras comunes e idioma común (en el caso de Estados Unidos y Canadá) absorben el efecto del TLCAN sobre el comercio bilateral.

intrarregionales observadas en 2000 resultan ser 36% menores que las que el modelo predice.¹⁴ Este resultado indica que existe bastante espacio para aumentar el comercio intrarregional.

Desde 2002 ha habido un esfuerzo consistente de eliminar productos de las listas de excepción al libre comercio regional. En la actualidad, quedan muy pocos productos por liberar. Sin embargo, aunque existe un arancel externo común (AEC) no cubre todo el universo arancelario porque cada país mantiene una lista de excepciones para productos sensibles, así como tratados de libre comercio bilaterales. Además, la clasificación arancelaria de los bienes está homologada imperfectamente.

Una negociación con Estados Unidos que no hubiese contemplado simultáneamente el perfeccionamiento del libre comercio entre los países de la región, hubiese corrido el riesgo de que se produjera un patrón radial de comercio (*hub and spoke*, Diagrama 1), donde algunos de los beneficios potenciales del TLC se perderían. Este patrón hubiese significado que Estados Unidos hubiera tenido efectivamente libre comercio apoyado por una normativa comercial moderna con cada país de la región pero ellos no hubieran gozado, en la práctica, del libre comercio entre ellos con el mismo asidero normativo.

DIAGRAMA 1
PATRÓN DE *HUB AND SPOKE*: ACUERDO DÉBIL ENTRE EL MCCA Y ACUERDO FUERTE DE CADA PAÍS CON ESTADOS UNIDOS



A pesar de los recientes avances hacia el libre comercio, la existencia de aduanas ineficientes entre los países y los elevados costos de transporte, que surgen en parte por los bajos volúmenes de comercio entre los países de la región y por la mala calidad de la infraestructura vial en la región, son dos importantes barreras al comercio intrarregional. Estos factores hacen que, aún en el contexto de una integración regional *de jure* bastante avanzada, la integración *de facto* sea mucho más imperfecta y que la distancia económica entre los países sea mucho mayor que lo que

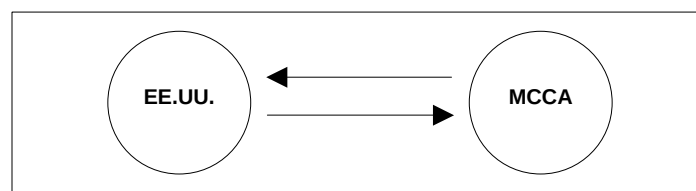
¹⁴ Paradójicamente, en 1990 las exportaciones intrarregionales fueron sólo 6% inferiores a las que estima el modelo, por lo que, a pesar del crecimiento en el comercio intrarregional durante los noventa, aparentemente éste se ha ido alejando de la norma en lugar de acercarse a ella.

sugiere la proximidad física. Además, como se ha mencionado, la integración regional todavía tiene un largo trecho que recorrer. Estas dos consideraciones de hecho producen un patrón radial en el cual los potenciales impulsos favorables provenientes de un TLC con Estados Unidos podrían irradiar en forma imperfecta e incompleta hacia los demás países de la región.

El patrón deseable es el que se esquematiza en el Diagrama 2. En ese caso, se daría una situación de libre comercio (y menores costos de transporte) entre los miembros del MCCA y de libre comercio entre cada país individual con Estados Unidos. En otras palabras, el MCCA y Estados Unidos pasarían a ser, en su totalidad, un área de libre comercio. Si fuese posible *multilateralizar* los acuerdos de América Central con México y Canadá y eventualmente llegar a constituir una zona única de libre comercio, los beneficios serían aún mayores.

Desde un comienzo, Estados Unidos planteó la negociación del CAFTA en términos plurilaterales. Vale decir, cualquier "concesión" otorgada por un país de la región a Estados Unidos se hace extensiva inmediatamente a sus socios en el MCCA. Para casi todas las partidas comprendidas en el universo arancelario, los países de América Central negociaron el mismo tratado, el cual se extiende a otros países de la subregión. De la misma manera, con algunas excepciones, las preferencias otorgadas por Estados Unidos se hicieron a los cinco países en forma conjunta. Es decir, aparentemente no podría existir un patrón radial por la naturaleza misma del acuerdo y, además, por el hecho de que los países de América Central tienen un acuerdo de integración en vías de perfeccionamiento. Sin embargo, las exclusiones al libre comercio en las importaciones agrícolas que negoció cada país con Estados Unidos, así como los TLCs que ha negociado cada país individualmente con terceros, van a representar una traba más al logro de la unión aduanera dentro del MCCA.

DIAGRAMA 2
EL PATRÓN DESEADO:
UN ÁREA DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL MCCA Y ESTADOS UNIDOS



V. ¿QUÉ SE ACORDÓ?

El proceso de negociación de CAFTA finalizó el 17 de diciembre de 2003, cuando El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Estados Unidos firmaron el CAFTA. Costa Rica, que efectuaba parte de la negociación, no llegó a un consenso interno para firmar el acuerdo en esa fecha. Sin embargo, el 28 de enero de 2004 adhirió al tratado. En el curso de 2004, la República Dominicana llegó a un acuerdo con las seis partes para adherirse al tratado.¹⁵

¿Hasta qué punto fueron los resultados de las negociaciones favorables para América Central? Aquí se describen brevemente los intereses de la región y lo que se acordó. Aunque no fue posible alcanzar todos los objetivos que se buscaban con el acuerdo (la liberalización más amplia del mercado de Estados Unidos, mientras se continuaba protegiendo a algunos sectores sensibles por un período de transición), se puede concluir que los resultados fueron favorables, en el sentido de que el CAFTA otorga mejores condiciones que las existentes para las exportaciones de la región y las hace permanentes por medio de un tratado, mientras que los países lograron excluir por un período de transición un pequeño conjunto de bienes agrícolas altamente sensibles.

A. El acceso a mercados

Indudablemente que uno de los temas que más interesaba a América Central en la negociación era asegurar el acceso a ciertos mercados específicos en Estados Unidos. A pesar de ser una economía bastante abierta, las restricciones comerciales que impone Estados Unidos afectan a algunos rubros que son muy importantes para Centroamérica, ya sea porque la región tiene ya intereses exportadores importantes en esos productos o porque su patrón de ventajas comparativas se está moviendo justamente hacia bienes que enfrentan trabas en su importación al mercado estadounidense. Esto es particularmente cierto en dos sectores, el agrícola y el textil y de confecciones.

El sector agrícola

Estados Unidos mantiene importantes barreras a un conjunto de importaciones agrícolas, entre las que se destacan elevados aranceles y contingentes arancelarios. Los contingentes arancelarios son restricciones muy significativas a las importaciones de los productos agrícolas afectados. En 2000 el promedio simple de las tasas arancelarias de nación más favorecida (NMF) aplicadas en el marco de los contingentes era del 9%, en tanto que las tasas correspondientes aplicadas fuera de los contingentes arrojaban un promedio del 53%, con máximos de hasta 350% (OMC [2001]). De esta manera, Estados Unidos puede mantener precios internos para algunos productos agrícolas que son muy superiores a los del mercado mundial. En lo que se refiere a los intereses exportadores de América Central, estos productos incluyen azúcar, maní, carne vacuna y tabaco.

¹⁵ El tratado ampliado se denomina DR-CAFTA, por sus siglas en inglés. La discusión en este trabajo se centra en los seis países originariamente firmantes del acuerdo y excluye consideraciones pertinentes a la República Dominicana. Esto se debe a que la cercanía física de los cinco países miembros del MCCA y su largo historial de integración hacen más probable que el comercio entre ellos aumente como consecuencia del CAFTA en comparación con el comercio entre los miembros del MCCA y la República Dominicana. En otras palabras, para la República Dominicana, el efecto fundamental del DR-CAFTA será aumentar el comercio bilateral entre la República Dominicana y Estados Unidos.

Además de esos productos, algunas frutas y hortalizas, productos nuevos en la canasta de exportaciones de Centroamérica (tomates, lechugas, zanahorias, pepinos, pimentones, maíz dulce, sandía, melón, jugos cítricos, damascos y duraznos), están en la lista de productos sensibles en Estados Unidos y están gravados con altos aranceles. Aunque Centroamérica se beneficia de tasas más bajas para varios de ellos en el marco del SGP o del CBPTA, las preferencias unilaterales pueden ser retiradas en cualquier momento, lo que le confiere incertidumbre a la inversión en estos productos. Asimismo, Estados Unidos impone un número importante de normas sanitarias y fitosanitarias (NSF) y barreras técnicas al comercio (BTC) que limitan las importaciones.¹⁶

La región buscó ampliar en forma inmediata las cuotas arancelarias a favor de América Central en productos tales como azúcar, maní, carne, tabaco y algunos lácteos y la consolidación de las preferencias que reciben los países de la región en el marco del CBTPA y del SGP. Se logró una ampliación de las cuotas arancelarias en forma inmediata e incremental durante un período máximo de 20 años, después del cual las cuotas serían eliminadas para todos los productos, con una sola excepción (azúcar), cuyas importaciones continuarán protegidas por cuotas en forma indefinida.

Los textiles y el vestuario

Las exportaciones de vestuario, en un principio con piezas importadas desde Estados Unidos pero con una participación creciente de operaciones realizadas en la región, se han convertido en un importantísimo rubro de exportación de los países centroamericanos. Por ello, la discusión alrededor de la ampliación de los beneficios otorgados por el CBTPA respecto de las ventajas arancelarias que goza México en el marco del TLCAN ha ocupado un lugar prioritario.¹⁷

Para revertir los efectos adversos sufridos por los países centroamericanos con la aprobación del TLCAN en 1994, en mayo del 2000 el Congreso aprobó una ampliación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, el CBTPA. La nueva legislación estadounidense permite un cierto grado de eslabonamiento hacia la producción de piezas e incluso de telas en el país ensamblador o en otro país beneficiario (incluidos todos los países de Centroamérica). Sin embargo, dicha liberalización dista mucho de ser completa (véase Gitli y Arce [2000]). Por lo tanto, un objetivo de la negociación era lograr una verdadera paridad con TLCAN y llegar al libre comercio en textiles y vestuario en el plazo más breve posible. Debe recordarse que las restricciones cuantitativas que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo (incluidas las muy competitivas de Asia) en el marco del Acuerdo de Textiles y Vestido fueron formalmente desmanteladas a comienzos de 2005, por lo que el comercio mundial en estos rubros ha quedado restringido sólo por aranceles. Por lo tanto, los países de la región estaban trabajando contra un reloj que ya estaba pronto a marcar el fin de un sistema que, al darles una cuota en el mercado estadounidense y al restringir a productores de más bajos costos, al final de cuentas los favorecía. El CAFTA, entonces, se veía ya a comienzos de 2003 como una necesidad para poder enfrentar la mayor competencia desde China y otros países asiáticos.

¹⁶ Un ejemplo de las NSF son las restricciones impuestas a las importaciones de productos avícolas, que hacen imposible para los productores centroamericanos exportar carne de ave a Estados Unidos. Por otra parte, Estados Unidos desea tener acceso al mercado centroamericano (ahora protegido) para que sus productores puedan exportar carnes negras, que son menos apetecidas por los consumidores estadounidenses.

¹⁷ Para un análisis del impacto del TLCAN sobre Centroamérica véase Buitelaar y Rodríguez [2000].

Para mejorar su competitividad en el sector, los países de América Central buscaron liberalizar lo más posible las normas de origen. Como resultado de la negociación, los productos que cumplan la norma de origen del acuerdo, que da origen válido a insumos de los siete socios del CAFTA, quedarán libres de cuotas y derechos de aduana. Las normas de origen son bastante complejas (ellas se resumen en el Cuadro 7), pero representan un avance importante con respecto a las que prevalecen bajo el CBTPA. En forma general, la norma de origen central es que, con algunas excepciones, para gozar de acceso libre de derechos, los productos de vestuario deben ser producidos con tela e hilaza proveniente de algunos de los países firmantes del tratado. Aunque, por el momento, ni la región ni Estados Unidos son productores competitivos de hilaza, se espera que la acumulación regional que otorga el tratado permita fortalecer el complejo textil-vestuario regional, generando encadenamientos en la región que permitan ir llenando vacíos en la matriz de insumo-producto del incipiente *cluster* regional.

CUADRO 7
ESTIMACIONES DE UN MODELO DE GRAVEDAD VARIABLE DEPENDIENTE:
EXPORTACIONES BILATERALES DEL PAÍS / AL PAÍS J

Variable	2000		1990	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
En PIB <i>i</i>	1,0692	105,48	1,0297	79,94
En PIB <i>j</i>	0,8694	89,92	0,8995	72,98
En PIB <i>per capita i</i>	0,5493	30,17	0,8212	32,28
En PIB <i>per capita j</i>	0,4749	26,29	0,6345	24,79
En distancia	-1,1421	-51,60	-1,3506	-41,91
Idioma común	0,7881	16,61	0,4494	7,37
Frontera común	1,0733	10,41	0,7281	5,43
Excolonia	1,1501	11,32	1,5185	14,24
Unión monetaria	1,4542	7,83	1,7469	9,35
Mediterraneidad	-0,3790	-11,59	-0,2156	-4,24
Unión Europea	0,3709	4,75	-0,6696	-6,34
TLC USA-Israel	1,5027	2,84	1,0536	3,29
TLCAN	0,2647	0,83	-0,9348	-3,91
CARICOM	2,2824	10,68	2,0159	9,15
Australia-Nueva Zelanda	2,5437	30,93	2,2510	25,10
MCCA	2,2175	9,19	1,1082	4,73
MERCOSUR	0,6839	3,66		
ASEAN	1,2246	5,09		
SPRTC (*)			3,1000	9,55
Constante	-19,7218	-55,15	-21,2045	-42,50
R cuadrado	0,7191		0,6191	
Número de observaciones	11.694		12.134	

Notas: Todos los coeficientes son significativamente distintos de cero al 99% de confianza, con excepción del coeficiente para TLCAN en 2000.

(*) TLC entre Australia, Nueva Zelanda, Islas Salomón, Fiji, Kiribati, Nauru, Vanuatu, Papua Nueva Guinea, Samoa, Tonga y Tuvalu.

Los sectores sensibles para Centroamérica

Por su parte, todos los países de Centroamérica protegen su agricultura tradicional (arroz, maíz, frijoles), así como algunos otros sectores agropecuarios tales como el avícola y los lácteos. En algunos de estos sectores, la producción estadounidense es internacionalmente competitiva y, además, los productores nacionales reciben fuertes subsidios y apoyos gubernamentales (Hathaway [2004]). En las negociaciones, la región logró que Estados Unidos le otorgara un período de transición de hasta 20 años para los productos sensibles propios. A fines de ese período, todos los países deberán liberalizar completamente su comercio, con la excepción de papas y cebollas frescas en Costa Rica y el maíz blanco en todos los países centroamericanos. Como ya se argumentó, esto va a complicar aún más arribar a un régimen comercial común dentro de la región y a una eliminación de las aduanas internas. Los TLC con México, Chile y otros bilaterales con Canadá y el Caricom de hecho ya habían complicado este panorama.

Con excepción de los textiles y el vestido, en manufacturas Estados Unidos no negoció períodos especiales de desgravación, pero sí lo hizo América Central. Los países de la región acordaron una eliminación del arancel de forma inmediata a cerca de un 80% de los bienes manufactureros. El restante 20% se eliminará en un periodo de entre 5 y 10 años (con algunas excepciones a 15 años). Se dará acceso inmediato libre de arancel, si cumple la norma de origen, a productos de sectores como equipo de transporte y construcción, papel y sus manufacturas, químicos, equipos científicos y médicos y productos relacionados con las tecnologías de la información. Como parte del acuerdo Guatemala, Honduras y Nicaragua pactaron adherir al tratado de la OMC sobre tecnologías de la información, el cual ofrece un marco para el libre comercio de esos productos. Costa Rica y El Salvador ya lo habían hecho.

B. Otros temas

El acuerdo es muy amplio, como se denominaría en la jerga de los negociadores: de última generación. El CAFTA cubre temas tales como servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales, inversión extranjera, protección del medio ambiente, derechos laborales y solución de controversias. A excepción de este último, todos los temas adicionales al acceso al mercado de bienes son de interés central para las empresas estadounidenses, que son fuertes en servicios que requieren de inversión extranjera para participar en mercados extranjeros, tienen importantes activos de propiedad intelectual y están en condiciones de competir por compras gubernamentales en América Central. Desde luego, las normas ambientales y de protección a los derechos de los trabajadores pueden resultar *a la postre* beneficiosas para América Central, obligando a los países a mejorar la aplicación de las normas vigentes en estos campos. Los mecanismos de solución de controversias también pueden ser importantes para estos pequeños países sin mayor poder de negociación.

Servicios, inversión, compras gubernamentales y propiedad intelectual

Entre los temas que más han preocupado a Estados Unidos en los TLC que ha firmado en los últimos años -así como en las negociaciones en la OMC- están la inclusión de los servicios y de la inversión en los programas de liberalización comercial. Se acordó dar acceso privilegiado y

recíproco al comercio de servicios, en sectores como construcción, turismo, energía, transporte, informática, medio ambiente, servicios financieros, servicios profesionales, servicios de distribución, publicidad, entretenimiento, comercio electrónico y otros. En consideración a la sensibilidad política que ciertos servicios tienen en Costa Rica, este país acordó abrir gradualmente hasta 2011 el mercado de los servicios de telecomunicaciones y el mercado de los seguros. Los países centroamericanos y Estados Unidos acordaron dar trato nacional a la inversión proveniente de las dos partes.

También se acordó dar acceso a las compras estatales de todos los niveles de gobierno, incluidas las empresas públicas. De esta manera, empresas de América Central podrán participar en licitaciones en cualquier nivel de gobierno en Estados Unidos (¡lo que es poco probable!) y viceversa. De la negociación se excluyen, como es costumbre en este tipo de tratados, sectores vitales para la seguridad nacional como defensa, seguridad social, educación y salud. Por medio de un umbral se excluyen montos pequeños y se convino un plazo de tres años en los que los países del Istmo tendrán umbrales más altos, luego del plazo tendrán los mismos niveles que Estados Unidos.

Se acordó proteger los derechos de propiedad intelectual, incluidos patentes, patentes de microorganismos, medicamentos, marcas registradas, telecomunicaciones, industria del *software* y productos relacionados con entretenimiento como música y material audiovisual. En todas las categorías de los derechos de propiedad intelectual las partes acordaron dar trato nacional a empresas y personas provenientes de los seis países. Además, los países centroamericanos se comprometieron a modernizar las leyes internas sobre la materia y a alcanzar niveles internacionales de protección de la propiedad intelectual y de los derechos de autor, así como a ratificar diferentes convenios internacionales sobre el tema.

Temas laborales y ambientales

A diferencia de otros acuerdos comerciales firmados por sus miembros, el CAFTA considera el tema laboral y ambiental, de tal manera que las partes se comprometieron en cooperar para cumplir con las leyes que respeten los derechos de los trabajadores y el medio ambiente. De esta forma se asegura un mejoramiento en la normativa de las partes, que permita la calidad del cumplimiento de las leyes y alcanzar los niveles reconocidos internacionalmente por la Organización Internacional del Trabajo y tratados multilaterales sobre respeto al medio ambiente. Además, se incluyeron estos compromisos como sujetos al mecanismo de solución de controversias.

Salvaguardias y solución de controversias

Se acordó introducir en el acuerdo medidas de salvaguardia que permitan proteger la producción nacional de un determinado producto en caso que ésta esté amenazada por aumentos de las importaciones de dicho producto. Esta salvaguardia tiene un proceso transparente y expedito y podrá ser aplicada por un máximo de cuatro años y únicamente durante el periodo de desgravación arancelaria, con la posibilidad de que las partes amplíen este plazo. Además, se consideraron salvaguardias especiales para la agricultura y para productos de la cadena textil-confección. Estas salvaguardias están sujetas a investigación por parte de las autoridades y consideran mecanismos para proteger especialmente a Centroamérica.

Asimismo, se acordó un mecanismo de solución de controversias que asegure el cumplimiento del CAFTA en todos sus aspectos. Este mecanismo ofrecerá un marco estable y transparente para solucionar cualquier disputa que surja entre las partes por la aplicación o interpretación del tratado. De manera innovadora, se consideran sanciones económicas para hacer cumplir los compromisos comerciales, laborales y ambientales.

C. CAFTA y la normativa de la integración centroamericana

El TLC representa la integración de tres normativas que regulan respectivamente: (i) la relación entre los cinco países centroamericanos y República Dominicana con Estados Unidos; (ii) la relación entre los países miembros del MCCA y (iii) el comercio entre los miembros del MCCA y República Dominicana. En este sentido, las negociaciones tendientes al TLC constituyeron un desafío técnico de lograr coherencia normativa mediante una combinación de elementos bilaterales (pares de países), multilaterales (los siete países) y generales (incorporación de la normativa de la OMC, o de aplicación universal a todos los socios comerciales).

En vista de la intensidad del comercio de los seis socios comerciales con Estados Unidos había un interés claro de avanzar hacia normas de tipo multilateral para evitar los costos de un patrón de comercio del tipo radial en donde Estados Unidos se colocara en el centro y obtuviera los máximos beneficios del acuerdo. En general, esto se evitó al establecerse una sola zona de libre comercio (compatible con el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT)).

No obstante, se reservaron algunos temas para tratamiento general y bilateral.¹⁸ A su vez, la preferencia por un enfoque multilateral no significó que se desconociera la normativa de la integración centroamericana existente o futura, que permitiese a esos países profundizar aspectos de su integración comercial.¹⁹

De esta manera, el CAFTA se constituyó en una especie de "piso" para la integración centroamericana en cuanto a las disciplinas comerciales, pues los países centroamericanos se comprometieron a introducir modificaciones a los instrumentos de integración orientados solo a profundizar entre sí dichas disciplinas y a mantener el CAFTA como un marco de coherencia general. El desafío de hacer compatibles el CAFTA y el MCCA (tratado que se firmó hace más de 40 años) se facilitó por el hecho de que este último se circunscribía prácticamente al comercio de bienes. No fue difícil, por lo tanto, para los negociadores centroamericanos adoptar la normativa CAFTA para regular sus relaciones comerciales en estos nuevos temas, incluyendo inversión, servicios, propiedad intelectual, derechos laborales y medioambiente. De modo que una vez implementado el CAFTA, el MCCA (bajo el supuesto de que todos los países signatarios ratifiquen el acuerdo) tendrá una normativa comercial moderna y habrá liberalizado el comercio de servicios (sujeto a los calendarios de desgravación respectivos).

¹⁸ Véase González [2005], esta sección utiliza extensamente este trabajo.

¹⁹ El TLC también incorpora la normativa preexistente del TLC entre Centroamérica y República Dominicana; sin embargo, en este artículo el énfasis es en los países centroamericanos.

En lo referente al comercio de bienes, de acuerdo con el CAFTA el comercio intracentroamericano se podrá regir tanto por el propio CAFTA como por las normas de acceso y de origen del MCCA. De tal manera, que en este tema la decisión de los negociadores es mantener vigente ambas normativas. Es así como un exportador cuya mercancía califica bajo ambos regímenes de origen podrá optar por cualquiera de los dos acuerdos. En general, la normativa MCCA sería menos rigurosa en materia de origen. Pero el CAFTA permitiría utilizar insumos de Estados Unidos (acumulación de origen extra-regional) para calificar como originario para el comercio intracentroamericano si se cumplen las normas CAFTA.

A su vez, las exclusiones actuales centroamericanas al azúcar y al café se mantendrían, así como aquéllas cuya importación desde Estados Unidos están sujetas a contingentes arancelarios. Un resultado interesante de las negociaciones es que si bien el petróleo y sus derivados están excluidos en el marco del MCCA, no lo están en el CAFTA; por lo tanto, si se cumple con su normativa podría haber comercio intracentroamericano de estos productos.

El régimen actual centroamericano establece un arancel de nación más favorecida para el comercio de productos de ZF, excluido por lo tanto del libre comercio. Si se cumplen las normas de origen CAFTA, estos productos podrían circular en el MCCA de acuerdo con los calendarios de desgravación propios del CAFTA. Este es un tema interesante de evaluar en cuanto a su impacto potencial.

En materia de medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos tanto el CAFTA como el MCCA se basan en la normativa de la OMC y, por lo tanto, no deberían plantearse temas de compatibilidad entre ellas. El CAFTA plantea mejorar su aplicación, entre otros, mediante la cooperación.

En lo que se refiere a medidas de defensa comercial, el MCCA no prevé derechos compensatorios, medidas *anti-dumping*, ni salvaguardias bilaterales, al tenor de su larga data e intención de profundización de la integración comercial. Los capítulos 6 y 7 del CAFTA introducen esta batería de medidas de defensa comercial. Los países del MCCA podrían utilizar estas medidas si las mercancías han sido internadas bajo el CAFTA, aunque un país podría decidir no aplicar dichas medidas si la mercancía gozaba de libre comercio tres años antes de la entrada en vigencia del CAFTA. Es decir, no parece deducirse ninguna intención de aplicación multilateral del CAFTA en esta materia; aún más, los países se reservan los derechos y obligaciones al amparo de los acuerdos respectivos de la OMC.

La gran mayoría de los principios y normas referidas a las contrataciones públicas de mercancías y servicios son de aplicación general de modo que los países signatarios deben incorporar las normas en sus respectivas legislaciones aplicarlas en beneficios de todos los países y de sus propios ciudadanos. Los países centroamericanos habían negociado un Tratado Centroamericano sobre Contratación Pública de amplia aplicación. En vista de que los países perciben que el CAFTA es consistente con sus intenciones, acordaron no someter el tratado centroamericano a aprobación, sino regirse en esta materia por el CAFTA.

En lo que se refiere a la solución de controversias, el TLC establece que los países pueden seguir dicho mecanismo o acogerse al mecanismo correspondiente de la OMC. El MCCA cuenta con su "Instrumento de Solución de Controversias Comerciales" y también la opción de acudir a la OMC. De tal manera que en un conflicto un país centroamericano tendría tres opciones para reclamar el incumplimiento de otro miembro del MCCA: el CAFTA, el MCCA o la OMC.

VI. LA TRANSICIÓN AL LIBRE COMERCIO Y EL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD

Si se van a aprovechar integralmente los beneficios potenciales que fluirán del TLC, a la vez que se reducen los impactos adversos sobre sectores no competitivos, la estrategia que deben seguir los países de la región debe tener dos objetivos. En primer lugar, lograr una reconversión de los sectores no competitivos que sea lo menos traumática posible y que no empeore la situación de los productores más pobres. En segundo lugar, desde un punto de vista más positivo, para aprovechar las ventajas del tratado, los países de la región deben implementar políticas orientadas a descubrir o desarrollar nuevas ventajas comparativas. Ellas se darán indudablemente en sectores relacionados con la dotación de recursos de la región, que son su riqueza agrícola y biológica, su mano de obra abundante y su proximidad geográfica al mercado de Estados Unidos.²⁰ Sin embargo, para que esas ventajas potenciales se materialicen, los países deberán hacer grandes esfuerzos por superar las barreras por el lado de la oferta, ya que conspiran contra la diversificación de la producción y las exportaciones. Además, como se aludió, el MCCA como un todo tiene mayores potencialidades para desarrollar nuevas ventajas comparativas que cada país en forma independiente.

En esta sección se analizan los requisitos de la transición desde tres puntos de vista: las políticas de reconversión para la agricultura no competitiva internacionalmente, los desafíos macroeconómicos y los temas de competitividad internacional. Se concluye con algunas reflexiones sobre el papel de la integración financiera regional y el futuro de las zonas francas y, de paso, se ilustra la necesidad de profundizar la integración subregional.

A. La transición agrícola

En este trabajo se supone que con un periodo apropiado de transición al libre comercio se llegará eventualmente a la liberalización de todos los productos agropecuarios por ambas partes, con algunas muy contadas excepciones ya identificadas en el tratado. En este escenario (altamente probable), el ajuste de los sectores agroalimentarios en los países centroamericanos es ineludible. Entonces, el principal desafío de la transición al libre comercio será lograr el aumento de la productividad o la reconversión de los productores agrícolas no competitivos internacionalmente y que en el presente dependen de la protección en frontera para su supervivencia. Es muy posible que la producción de algunos alimentos tenga que disminuir.

Un estudio reciente del BID sugiere que la situación de la agricultura tradicional podría ser menos comprometida de lo que se cree, si los resultados que se han obtenido de estudios para México en su adhesión al TLCAN son aplicables a América Central, lo que es muy probable por las similitudes que existen en los medios rurales de México y de estos países (Todd, Winters y Arias [2004]). En México, la producción agrícola tradicional (maíz) no ha disminuido frente a la

²⁰ Con base en sus recursos humanos, Costa Rica ya ha desarrollado ventajas comparativas en algunos sectores más sofisticados como el ensamblaje de equipos, servicios especializados y *software*. Para aprovechar las ventajas del TLC en estos sectores, el país tendrá que remover algunas barreras importantes en su desarrollo, las cuales tienen bastante en común con las que enfrentan los demás países.

competencia por parte de las importaciones provenientes de Estados Unidos. Esto se explica porque muchos agricultores mexicanos producen sólo pequeños excedentes para el mercado y esto hace que su oferta sea bastante inelástica al precio. Por otra parte, algunos productores se han perjudicado, otros no han experimentado efectos negativos o positivos y un tercer grupo se ha beneficiado. Incluso los que producen cultivos que compiten con las importaciones se han perjudicado menos de lo que se preveía con anticipación a la entrada en vigor del TLCAN, en parte por las transferencias compensatorias que les ha estado haciendo el gobierno a través del programa PROCAMPO. Además, algunas de las mismas barreras a la competitividad que existen para potenciales productos de exportación, tales como la baja calidad de la infraestructura vial, protegen también a los agricultores de áreas rurales aisladas que producen para mercados rurales. Muchos agricultores que se dedican a otros cultivos o a actividades no agrícolas han experimentado un aumento en sus ingresos reales, tanto porque algunos han podido exportar (productores de frutas u hortalizas en áreas con buena infraestructura y cercanas a Estados Unidos) y porque los precios relativos de la canasta básica de consumo han caído. En un caso intermedio están aquellos a quienes no ha afectado el acuerdo, que son los productores de cultivos básicos para la subsistencia.

Sin embargo, lo más probable es que la entrada en vigor del TLCAN ocasione importantes ajustes en la agricultura y que los pequeños productores de cultivos tradicionales serán afectados adversamente. La reconversión es particularmente difícil en economías poco desarrolladas como las centroamericanas. Por una parte, los pequeños productores agrícolas carecen de los medios tecnológicos y del acceso al financiamiento para cambiar de rubro, dentro o fuera de la agricultura. Por otra, los gobiernos tienen restricciones fiscales para financiar fondos de reconversión. Sin duda, los gobiernos destinan recursos significativos a subsidiar a los intereses agrícolas nacionales, recursos que podrían reasignarse a la reconversión (véase Todd, Winters y Arias [2004]).²¹ Con todo, la experiencia internacional muestra que los costos de reconversión son muy elevados, lo que hace muy probable que los recursos disponibles sean insuficientes y que tengan que ser suplementados con financiamiento proveniente de las instituciones multilaterales.

B. Requisitos macroeconómicos de la competitividad

El tipo de cambio con respecto al dólar

Para facilitar el cambio estructural en el contexto de la liberalización comercial con Estados Unidos, sería altamente conveniente que los tipos de cambio real con respecto al dólar se depreciaran al inicio del proceso de apertura. Si esto ocurriese, sería más fácil que surgieran nuevas exportaciones hacia Estados Unidos y que las caídas en los precios de algunos bienes importables sensibles se amortiguasen. De hecho, eso es lo que ocurriría en ausencia de cambios inducidos en los flujos de capital. Inicialmente, el efecto del TLCAN será el de aumentar las importaciones. Luego, en un plazo más largo, las exportaciones se incrementarán también. Pero,

²¹ De acuerdo a estos autores (pág. 53), Costa Rica destinó unos US\$ 87 millones en recursos públicos para subsidiar a productores agrícolas. Cálculos recientes para Guatemala, utilizando la metodología de la OCDE para estimar el subsidio equivalente al productor (*producer subsidy equivalent*, o PSE), sugieren que dicho país destinó en 2003 alrededor de US\$ 140 millones a los subsidios directos e indirectos a los productores (cálculos realizados para el BID por Martín Gurría).

en un comienzo, si no hay cambios en otras variables que afectan al tipo de cambio, la tendencia de mercado debería ser hacia una depreciación real, sin importar el régimen cambiario que haya adoptado el país.²²

Sin embargo, es difícil asegurar que el impacto inicial de TLCAN vaya a ser el deseado. Por una parte, si la respuesta de la inversión extranjera es muy entusiasta, el tipo de cambio real con respecto al dólar bien puede apreciarse, a pesar del aumento casi inmediato de las importaciones que conllevaría la liberalización comercial.

Además, en el caso de América Central, dos factores han tenido, y podrían continuar ejerciendo, efectos sobre el tipo de cambio. Uno de ellos es el crónico déficit fiscal, que obliga a los gobiernos a recurrir periódicamente al financiamiento internacional. El otro es la fuerte afluencia de remesas de trabajadores a todos los países (excepto Costa Rica, país del cual originan remesas de trabajadores nicaragüenses), que con toda seguridad continuarán aumentando. En efecto, en los últimos años una de las consecuencias de las entradas de capital y de las remesas ha sido la apreciación de los tipos de cambio reales con respecto al dólar en toda la región. Sin un mejoramiento de la posición fiscal, es difícil ver cómo, después de firmado el tratado, se pueda revertir aún parcialmente la tendencia a la apreciación cambiaria real.

La reforma tributaria en el marco del TLCAN

Más aún, de no tomarse medidas para compensar sus efectos fiscales, el TLC tenderá a ahondar el desequilibrio fiscal. A pesar de que todos los países centroamericanos han ido rebajando sus aranceles, todavía los derechos de aduana proveen recursos tributarios significativos al fisco (véase Cuadro 8). Varios países están experimentando presiones fiscales importantes y los gobiernos gradualmente están llegando al convencimiento de que los sistemas tributarios deben ser modernizados con el objetivo, entre otros, de recaudar varios puntos del PIB adicionales. Esta presión va a aumentar con el TLCAN, porque las importaciones desde Estados Unidos constituyen entre un tercio y más de la mitad de las importaciones totales, y estas importaciones quedarán totalmente desgravadas después de un periodo de transición hacia el libre comercio.

En el Cuadro 8 se presenta para los países de América Central, sobre la base de cifras del año 2001,²³ la estimación de la pérdida de recaudación de aranceles a la importación una vez completado el proceso de desgravación arancelaria acordado en el TLCAN. El impacto final del proceso toma en cuenta que algunos ítems continuarán gravados aún luego de los veinte años que supone la desgravación total prevista.

²² El argumento técnico, hecho con respecto a la liberalización unilateral, está en Agosin [1999]. Por otra parte, si las autoridades se han comprometido con un ancla cambiaria nominal o la economía está formalmente dolarizada (El Salvador), la depreciación real es más difícil, porque requiere de una caída en los precios de los bienes no transables (fundamentalmente, salarios). En esta situación, la baja en la demanda por trabajo inducida por un aumento en las importaciones se traduce en desempleo y, muy gradualmente, en una corrección en el tipo de cambio real.

²³ A excepción de El Salvador, para el que se tomaron datos del año 2002.

CUADRO 8
PÉRDIDAS TRIBUTARIAS DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS
(Porcentaje del PIB)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Presión tributaria 2001	13,00	12,30	10,20	17,20	13,70
Recaudación aranceles 2001	1,00	1,10	1,20	2,50	1,10
Aranceles USA 2001	0,65	0,48	0,50	1,63	0,40
Aranceles USA desgravados	0,65	0,39	0,39	1,59	0,39
Pérdida Año 0	0,39	0,15	0,15	0,29	0,11
Pérdida Año 5	0,51	0,27	0,26	0,66	0,22
Pérdida Año 10	0,62	0,38	0,39	1,10	0,32
Pérdida Año 15	0,64	0,39	0,39	1,44	0,37
Pérdida Año 20	0,65	0,39	0,39	1,59	0,39

Fuente: Barreix, Villela y Roca [2004].

En todos los casos, la pérdida de recaudación de aranceles estimada (que va desde 0,4% del PIB para El Salvador y Guatemala hasta 1,6% para Honduras) es la resultante exclusivamente del efecto directo de la caída de aranceles, suponiendo que el nivel de importaciones preexistente a su reducción se mantiene constante. Se trata, por lo tanto, de un ejercicio de estática comparativa que no estima todos los efectos posibles.²⁴ Debido a que dichos efectos tienen direcciones y magnitudes diferentes, el impacto total es de compleja estimación, pero el efecto directo es probablemente el más relevante, ya que entre los efectos indirectos hay algunos con impactos positivos y otros con impactos negativos sobre la recaudación.

Si bien el TLCAN creará dificultades fiscales adicionales a las que ya tienen los países, también les ofrecerá una oportunidad. Los sistemas tributarios poseen severos defectos en toda la región. A pesar de que los países cuentan con sistemas que, en el papel, se asemejan a los que se pueden observar en países desarrollados, la discrecionalidad, inequidad y reducidas bases tributarias que los caracterizan revelan que existe mucho trecho por recorrer para modernizarlos y para que se conviertan en instrumentos eficaces de desarrollo. Baste mencionar que la carga tributaria en todos los países (que está entre 10% y 14% del PIB) es muy inferior a la que podría esperarse para países de similares niveles de ingreso (véase Agosin, Machado y Nazal [2004] pág. 90). Con esos niveles de tributación, es difícil que los gobiernos de la región puedan promover la competitividad y la reconversión productiva que requerirá el libre comercio.

²⁴ Para efectos del análisis, se pueden distinguir cinco tipos de impactos sobre los ingresos tributarios de cambios de la política comercial: (a) *directo*: la pérdida de recaudación asociada a la reducción o eliminación de las tasas nominales del arancel de los productos que son objeto del acuerdo comercial; (b) *indirecto*: la caída de recaudación de los otros impuestos que tienen como base los valores CIF más arancel de las importaciones (en particular el impuesto al valor agregado y los selectivos al consumo), asociado a la rebaja de la tasa del arancel; (c) *elasticidad*: es el resultado neto del probable aumento en el volumen importado de los bienes desgravados, ahora más baratos, y el correspondiente aumento de recaudación por concepto de impuestos internos (IVA y selectivos); (d) *sustitución*: la disminución en los ingresos producto del desvío de comercio, en la medida en que importaciones de países gravados son reemplazadas por compras desde los socios del acuerdo y (e) *inducido*: cambio en la recaudación de todos los tributos como resultado de la nueva estructura de producción y consumo que surge de la nueva inserción comercial (véase Barreix, Villela y Roca [2004]).

Por lo tanto, las dificultades fiscales que acarreará TLCAN deben ser vistas como una oportunidad para modernizar los sistemas tributarios. Algo similar puede decirse del gasto público que muestra serias ineficiencias y duplicaciones. Su racionalización puede contribuir a fortalecer la posición fiscal, de cara a enfrentar los desafíos de reconversión que acarreará el TLCAN.

A consecuencia del TLCAN, el ciclo económico y el equilibrio fiscal en América Central se harán más dependientes de los vaivenes de la economía de Estados Unidos. Para que los países de la región puedan tener algún grado de libertad para hacer políticas fiscales anticíclicas, es importante que reduzcan sus déficit crónicos y que implementen políticas fiscales que, en su fase expansiva, sean relativamente restrictivas, dándole a las autoridades mayor espacio para relajar la política fiscal durante períodos recesivos sin atentar contra el equilibrio fiscal de largo plazo y el mantenimiento de una deuda pública sostenible.

La coordinación macroeconómica y los tipos de cambio bilaterales

En el marco del MCCA, la estabilidad en los tipos de cambio bilaterales entre sus socios también resulta importante para la consolidación del mercado común y para evitar el desvío de inversiones orientadas a la exportación a Estados Unidos. En la experiencia europea, la más exitosa en materia de integración económica, el objetivo de tipos de cambio bilaterales estables ha acompañado el esfuerzo de integración desde sus comienzos y su logro ha contribuido en forma determinante a la intensificación de los lazos comerciales entre los países, lo que a su vez, otorgó a través de sus externalidades mayores incentivos para profundizar la integración.

La experiencia centroamericana arroja lecciones importantes en este sentido. En el periodo 1960-1980 la adopción de un arancel externo común y la eliminación de barreras al comercio de bienes manufacturados permitieron elevar la participación de las exportaciones intrarregionales de un 7,5% de las exportaciones totales en 1960 a un promedio del 23% en los años setenta. Ballester y Rodríguez [1997] argumentan que esto fue posible debido a la existencia de un área monetaria implícita.²⁵ Los tipos de cambio de los países permanecieron fijos o casi fijos con respecto al dólar estadounidense y, por lo tanto, hubo una estabilidad de los tipos de cambio bilaterales en la subregión y bajas presiones inflacionarias. Algo muy parecido ocurrió en Europa durante el período en que rigió el sistema de paridades cambiarias de Bretton Woods (1945-1971).

La participación del comercio intrarregional en el comercio total de América Central (26% de las exportaciones totales en 2004) ha continuado incrementándose desde comienzos de los años noventa. Ese porcentaje con toda seguridad va a aumentar como resultado de la integración. En la medida en que se perfeccione el MCCA y las barreras al comercio, tanto de naturaleza política como las atribuibles a las debilidades de la infraestructura, vayan cayendo, los tipos de cambio bilaterales se harán cada vez más importantes en la determinación de los volúmenes y dirección del comercio.

²⁵ Un área monetaria existe si los tipos de cambio bilaterales entre los países miembros son fijos o fluctúan dentro de una pequeña banda, ya sean que todos conjuntamente floten con respecto al resto del mundo o que estén fijos con relación a una moneda fuerte.

Uno de los principales retos que los países van a enfrentar es la existencia de regímenes cambiarios diferentes entre los miembros del MCCA. Mientras El Salvador ha adoptado el dólar como su propia moneda, los demás países tienen regímenes de flotación administrada o, en el caso de Costa Rica, un tipo de cambio reptante que permite poca variación en el tipo de cambio real. En una región que está estrechando sus vínculos comerciales esta coexistencia no es fácil. Un ejemplo quizás extremo es el desajuste cambiario que se produjo en el Mercosur entre Brasil y Argentina cuando el primero dejó flotar al real a inicios de 1999, con efectos sumamente adversos para la economía con tipo de cambio fijo (Argentina) y para el proyecto de integración.²⁶

Mientras más estrechas sean las relaciones comerciales, más importante se vuelve el tema cambiario. Para El Salvador, Guatemala y Nicaragua, las exportaciones a otros países centroamericanos son tanto o más significativas como proporción de las exportaciones totales que las exportaciones de Argentina a Brasil. La elevada participación del comercio intraregional en el comercio de los países centroamericanos significa que, ante la presencia de perturbaciones externas adversas y comunes (por ejemplo, un aumento de los precios internacionales del petróleo), la existencia de diferentes regímenes cambiarios podría llevar a cambios en la competitividad relativa de los países miembros del MCCA en sus propios mercados y en el mercado estadounidense, lo cual ocasionaría cambios no anticipados en la dirección de los flujos de exportaciones e inversiones.

Para economías con tipo de cambio flexible, el ajuste ante un *shock* externo adverso se da por la vía de una depreciación cambiaria nominal que eventualmente debe ser mayor que el aumento de precios internos inducidos por la propia depreciación. La depreciación hace más competitivos a sus sectores transables. En economías con tipo de cambio fijo, el ajuste en precios relativos es típicamente bastante más lento. Aunque transitorio, este desajuste puede durar mucho tiempo en corregirse, dependiendo de cuán rígidos sean los salarios en los países con tipo de cambio nominal fijo. En la trayectoria hacia el equilibrio, los países con tipo de cambio flexible ganarán en competitividad con respecto a los que tienen tipo de cambio fijo.

Exactamente lo contrario ocurrirá como consecuencia de *shocks* externos positivos (por ejemplo, una caída en los precios internacionales del petróleo): los países con tipo de cambio flexible experimentarán una apreciación cambiaria real inmediata, lo que no sucederá en países con tipo de cambio fijo, en los cuales eventualmente se dará un aumento en los salarios (y por ende, una apreciación real). Los primeros perderán en competitividad relativa frente a los últimos.

Las perturbaciones externas tienden a ser aleatorias y reversibles: unas negativas serán seguidas eventualmente por otras positivas. Entre países que tienen regímenes cambiarios muy disímiles, el resultado neto es tipos de cambio bilaterales inestables que desestiman el comercio y la inversión recíproca. Esto es particularmente cierto en economías como las centroamericanas que no cuentan con mercados cambiarios futuros y, por lo tanto, los agentes no pueden comprar cobertura contra alteraciones adversas en los tipos de cambio bilaterales.

²⁶ Es importante no exagerar la comparación. En Centroamérica, no hay evidencia de sobrevaluaciones cambiarias excesivas, como sucedió en MERCOSUR, ni de endeudamiento con el propósito de mantener un tipo de cambio fijo, como ocurrió en Argentina.

Para aminorar el problema de la inestabilidad de los tipos de cambio bilaterales, es importante que los países acuerden un mínimo de coordinación en política macroeconómica, tanto fiscal como monetaria, quizás en el marco de un Consejo Monetario Centroamericano fortalecido. Esta coordinación puede promover una convergencia macroeconómica a través de una combinación de (1) el fortalecimiento de las instituciones nacionales fiscales, monetarias y regulativas; (2) metas en materia de balances fiscales, deuda pública, inflación y déficit en cuenta corriente y (3) el establecimiento de mecanismos para compensar transitoriamente los efectos de cambios bruscos en los flujos comerciales debido a perturbaciones externas. Por otra parte, se tendría que prever algún sistema de incentivos para promover el cumplimiento de la coordinación acordada.

En un plazo más largo, la integración hace deseable que se llegue a un grado mayor de armonización cambiaria. Una forma de lograrlo sería la armonización exógena a través de la dolarización conjunta de todos los países. Esta opción tiene los atractivos de aprovechar una moneda de gran credibilidad internacional y de una economía a la cual el ciclo de las economías centroamericanas ya está en alguna medida sincronizado debido a los grandes flujos comerciales y de inversión que se originan en los Estados Unidos. La dolarización tiene la gran ventaja de otorgar transparencia al sistema de precios e integrarlo al del socio principal de la región. Al adaptarse todos al dólar al mismo tiempo, esa integración se torna más beneficiosa, porque todos los países en el mercado regional entran a participar de esa integración.

No obstante, los países perderían el *señoreaje* que tienen los bancos centrales.²⁷ Este es un costo no desdeñable, particularmente porque la emisión no inflacionaria podría llegar a financiar un déficit fiscal de uno a dos por ciento del PIB (dependiendo del aumento en la demanda de dinero, que, a su vez, está relacionada con la tasa de crecimiento y los cambios exógenos en la preferencia por la liquidez). También perderían manejo monetario (limitado de todas maneras cuando la cuenta de capital está abierta) y se enfrentaría una situación de no tener un prestamista de última instancia para protegerse contra corridas bancarias. También se perdería la flexibilidad de ajustar el tipo de cambio con respecto al resto del mundo, lo que representa un amortiguador frente a perturbaciones externas (negativas o positivas).

Existen, por supuesto otras formas de llegar a la unión monetaria. Un ejemplo es el de la Unión Europea, que comenzó fijando paridades centrales para sus monedas con respecto a una unidad de cuenta común (el ECU - *European Currency Unit*), con bandas de flotación alrededor de las paridades. Este fue el primer paso a la fijación irrevocable de los tipos de cambio nacionales con respecto al euro, acompañada de la flotación de este último y la adopción de una política monetaria común y de ciertos límites para la política fiscal.

En América Central, la integración creciente llevará a presiones para la adopción de una moneda común, sea el dólar o un peso centroamericano (que, dicho sea de paso, ya existe como unidad de cuenta). Cualquiera sea el sistema que eventualmente se adopte, la experiencia europea enseña que la unión monetaria requiere la estrecha coordinación de políticas macroeconómicas y, eventualmente, de políticas macroeconómicas comunes. No obstante, la coordinación debe verse

²⁷ En otras palabras, los bancos centrales pueden emitir anualmente una cierta cantidad de dinero para cubrir los aumentos en la demanda por la liquidez sin que esto ocasione presiones inflacionarias. Con la dolarización, esa facultad se perdería.

como un proceso más amplio de profundización de la integración de la subregión y coordinación creciente de políticas. La unión monetaria sólo se planteó en Europa cuando el comercio recíproco ya había pasado el 70% de su comercio total. Con los niveles actuales de comercio recíproco, la presión hacia una moneda común en Centroamérica es muy inferior a la del caso europeo. Además, en Europa, el avance hacia el mercado común, la construcción de instituciones comunitarias y la coordinación de las políticas cambiarias precedió a la unión monetaria. Así, en la realidad de Centroamérica, las dificultades centrales se manifestarían solo si los tipos de cambio bilaterales divergiesen más allá de ciertos márgenes. En estos momentos esta debería ser la preocupación central.

C. Los aspectos micro y mesoeconómicos

El tema de la competitividad tiene un aspecto microeconómico. Ya es un lugar común que son las empresas las que compiten, no los países. Y para que las empresas puedan competir internacionalmente en nuevas líneas de producción, la productividad de los factores empleados debe mejorar sustancialmente. Ello significa mejoras en la educación y la salud de la fuerza de trabajo y programas efectivos de capacitación. Si bien la educación y la salud son fines en sí mismos porque contribuyen al bienestar humano, también deben ser vistas como insumos para incrementar la productividad del trabajo.

Pero para que una economía pueda entrar en un proceso de evolución continuada en sus ventajas comparativas hacia la producción de bienes y servicios cada vez más sofisticados y cuya producción sostenga salarios reales cada vez más elevados, es necesario que las autoridades económicas se preocupen de aspectos que afectan el entorno de negocios en el que se desenvuelven las empresas. Por muy eficientes que puedan ser los recursos empleados dentro de las empresas de un sector, es difícil que ese sector pueda colocar sus productos en el exterior si no tiene acceso a insumos no transables claves a precios razonables. Entre ellos se encuentran los transportes, los servicios portuarios y aeroportuarios, el financiamiento, el acceso a la tecnología, los recursos de inversión, la electricidad y las telecomunicaciones, por mencionar algunos de los más importantes. Incluso en relación con la exportación más tradicional de la región -el café- es frecuente escuchar el reclamo de que la ausencia de buenos caminos y los retrasos en los puertos hacen que el grano se fermente y que no pueda colocarse a los mejores precios.

Por otra parte, el costo de hacer negocios está también inversamente relacionado con la eficiencia del aparato estatal, la dificultad en el otorgamiento de los permisos requeridos, la presencia de corrupción y la ausencia de seguridad jurídica y ciudadana. Tanto la productividad y costo del trabajo como los factores que definen el entorno de la empresa determinan cuán atractivo es el país para la inversión, extranjera y nacional.

Desde luego, no todas estas restricciones tienen igual gravitación en la baja capacidad de los agentes productivos para responder a cambios en los precios relativos. Cada país enfrenta un conjunto limitado de restricciones activas (Hausmann, Rodrik y Velasco [2004]). En cierto sentido, el hecho de que no haya que resolver todos los problemas del desarrollo al mismo tiempo podría inducir al optimismo. El problema radica en que los responsables de la política económica tienen información muy imperfecta sobre cuáles son las barreras más importantes al crecimiento y al logro de nuevos patrones de especialización internacional.

D. Hacia la integración financiera en Centroamérica

La integración financiera regional podría tener un papel muy favorable en ampliar la disponibilidad de productos financieros y bajar sus costos, mejorando así la capacidad de las empresas centroamericanas para colocar una gama creciente de productos y servicios en el mercado estadounidense o para permitirles a las pequeñas y medianas empresas centroamericanas defenderse de la competencia por parte de las importaciones desde Estados Unidos (y desde otros países de la propia región). En materia de servicios financieros, las cinco economías del MCCA siguen siendo segmentadas.²⁸

Los mercados financieros nacionales de los países sufren graves limitaciones que inhiben una intermediación fluida y eficiente de los recursos entre agentes económicos. El Cuadro 9 muestra una serie de indicadores para los sectores financieros nacionales: el crédito interno al sector privado no bancario como porcentaje del PIB, las tasas reales de interés, los márgenes de intermediación, la cartera vencida como proporción de la cartera total de la banca y los activos promedios por banco. Estos indicadores sugieren que los sistemas financieros de América Central son muy pequeños con respecto a sus economías, las tasas de interés son muy altas (lo que desestimula la inversión), los márgenes de intermediación son muy amplios, los porcentajes de cartera vencida son altos y los bancos son muy pequeños. Esto puede apreciarse claramente al comparar a los países de la región con Chile y Estados Unidos, países con mercados financieros más profundos. Dado que en el negocio financiero existen fuertes economías de escala y de ámbito, el reducido tamaño de los mercados nacionales conspira contra la eficiencia de esta industria, lo que se ve parcialmente reflejado en las altas tasas de interés y amplios márgenes de intermediación.

Además, en mercados tan pequeños no es posible desarrollar una gama de servicios financieros de vital importancia para el desarrollo y la integración internacional exitosa. Entre ellos están los mercados de valores, de capital de riesgo y de seguros. Incluso, es difícil que, en estas condiciones, la reforma de la seguridad social (desde los tradicionales sistemas de reparto a otros de capitalización individual) cumpla con los objetivos de promover el ahorro y de canalizarlo a inversiones por parte del sector privado. En Nicaragua, por ejemplo, el número de cotizantes no supera los 200 mil. Incluso El Salvador, país que lleva algunos años en la reforma de pensiones, ha experimentado problemas de rentabilidad en su sistema reformado. Además, al estar los mercados poco desarrollados, más del 90% de sus activos son papeles públicos, con lo que se deja sin alcanzar uno de los principales objetivos de la reforma, que es promover la inversión privada. Una idea a considerar para superar estos problemas sería mediante el establecimiento de un sistema de pensiones para todos los países en su conjunto. Los fondos de pensiones a nivel regional podrían ser importantes demandantes de instrumentos de renta fija -y eventualmente de acciones- de empresas de la región y así contribuirían a la profundización de los mercados de capital.

²⁸ Debe reconocerse que se ha dado un grado de integración financiera *de facto*. Algunos bancos nacionales (especialmente los salvadoreños) se han establecido en otros países de la región y existe un grado incipiente de transacciones financieras transfronterizas (véase Camacho [2002]). Sin embargo, los mercados nacionales siguen muy segmentados.

CUADRO 9
INDICADORES FINANCIEROS PARA AMÉRICA CENTRAL, DICIEMBRE DE 2003

	Crédito al sector privado (% del PIB)	Tasas de interés real (%) ¹	Margen de intermediación (%)	Cartera vencida (% crédito total) ²	Activos por banco (US\$ millones)
Costa Rica	31,2	15,3	15,2	9,2	421
El Salvador	4,9	4,1	2,8	2,8	772
Guatemala	19,1	8,7	10,2	9,9	304
Honduras	40,7	11,2	9,3	10,0	247
Nicaragua	30,5	7,8	9,9	2,8	347
Chile	63,3	1,7	3,4	1,6	3.393
Estados Unidos	112,6	2,2	3,0	1,2	2.145

Notas: ¹ Tasa de interés nominal activa a fines del período, menos la tasa de inflación (precios al consumidor) del año inmediatamente precedente.

² Préstamos impagos por más de 90 días.

Fuente: Banco Mundial, base de datos *World Development Indicators*.

Al aumentar dramáticamente el tamaño del mercado, la integración financiera centroamericana podría tener grandes beneficios: fomentaría la competencia, disminuyendo las tasas de interés; mejoraría la eficiencia (y reduciría los márgenes de intermediación) al aumentar el tamaño promedio de los bancos; y estimularía la generación de nuevos servicios financieros de gran importancia para el desarrollo.

Desde luego, la integración financiera regional completa no sería factible sin una mayor armonización cambiaria, y la eventual creación de un prestamista de última instancia, temas ya discutidos anteriormente. Otro desafío de la integración de los mercados financieros guarda relación con la regulación de los sistemas financieros nacionales. La regulación y supervisión a nivel nacional poseen deficiencias que habrá que superar. Es necesario avanzar hacia estándares comunes de regulación consolidada del sistema financiero, que incluya a los bancos *offshore* (importantes en varios países) y que pueda eventualmente devenir en una regulación común a nivel regional. En cierta medida, los países ya han progresado hacia el establecimiento de estándares comunes de supervisión y regulación, a través de consultas periódicas entre reguladores (véase Camacho [2002]). Además, todos han adoptado las normas del Comité de Basilea. Sin embargo, queda mucho por hacer en este campo.

Las zonas francas

Como se las conoce al día de hoy, las zonas francas (ZFs) desaparecerán con el acuerdo de la OMC acerca de subsidios, que requiere que los países dejen de otorgar exoneraciones de impuestos a la renta para exportadores a más tardar a fines de 2008, con la sola excepción de los países con un ingreso *per capita* de menos de US\$ 1.000 (en la región, al presente sólo Honduras y Nicaragua).²⁹

²⁹ Una de las razones para que estos dos países registren un PIB *per capita* inferior al umbral requerido por la Organización Mundial del Comercio es la histórica subestimación del PIB. Nicaragua realizó una corrección del PIB en 2003 y aumentó su estimación en casi 70%, acercándose a la barrera de los US\$ 1.000 *per capita*. Honduras, por su parte, no ha dado a conocer los resultados de un esfuerzo de reestimación. Si la subestimación fuese parecida a la de Nicaragua, Honduras también estaría muy cerca del umbral de los mil dólares *per capita*.

El TLC estipula que el tema de las exoneraciones de impuestos a la renta en ZF será decidido en el marco de la OMC, lo que implica que los días de estas exoneraciones están contados. La eliminación de estas exoneraciones debe considerarse como algo muy positivo. Estos sectores son los más dinámicos de las economías centroamericanas, pero no contribuyen al fisco. Por otra parte, utilizan los servicios que provee el Estado, tales como caminos, seguridad ciudadana (escasa en general, pero ciertamente disponible para estas empresas), agua y saneamiento, educación para sus empleados, etc. Si las tasas de impuestos son razonables, es poco probable que la eliminación de las exoneraciones desincentive la inversión.

En el mediano plazo, sin embargo, los ingresos tributarios provenientes de las ex zonas francas no compensarán las pérdidas tributarias que ocurrirán como consecuencia de la eliminación de aranceles para las importaciones desde Estados Unidos. La eliminación del subsidio implícito a la maquila significa la equiparación del impuesto a la renta para empresas en zonas francas con el prevaleciente fuera de ellas. El problema está en que las tasas de impuesto a la renta corporativa para empresas no ubicadas en ZFs son del orden del 25% al 30%. Con ese rango de tasas, la producción en Centroamérica podría dejar de ser atractiva para los inversionistas extranjeros. Por lo tanto, la tasa a la que se llegue probablemente estará en el rango del 10% al 15%, lo que significa que la tasa del impuesto a la renta corporativa para empresas fuera de las ZFs va a tener que disminuir fuertemente.³⁰

³⁰ Algo de lo que se pierde se puede recuperar si se adopta un impuesto global a la renta personal, ya que se captaría al distribuirse dividendos.

VII. CONCLUSIONES

El CAFTA será determinante en la trayectoria de desarrollo de Centroamérica por varias décadas. El tratado le permitirá a la región consolidar su modelo de crecimiento basado en la apertura y afianzará los lazos comerciales y financieros con Estados Unidos. La consolidación del libre comercio entre Centroamérica y Estados Unidos estimulará la inversión y la aparición de nuevos sectores con ventajas comparativas en la región.

Para que la trayectoria hacia el libre comercio con Estados Unidos sea lo más conducente al crecimiento equilibrado de las economías de la región, es importante moderar lo más posible la apreciación de los tipos de cambio regionales con respecto al dólar y, para ello, es indispensable que los países resuelvan sus crónicos problemas fiscales y se comience a pensar en medidas para moderar los flujos de capital especulativo. Si no se toman medidas para fortalecer la posición fiscal y vigilar los movimientos de capitales de corto plazo, la entrada en vigencia del CAFTA podría ser problemática para los sectores productores de bienes transables, haciendo más lenta la transformación estructural de las economías de la región, que es, después de todo, el objetivo central que se busca con el CAFTA.

Es importante que, en un periodo prudente, los países también completen su proceso de integración regional. Ello puede involucrar varias secuencias posibles de armonización y creciente coordinación. Este esfuerzo deberá incluir el perfeccionamiento de elementos conducentes a una unión aduanera, la integración física, la integración de los mercados financieros regionales, una mayor armonización de los tipos de cambio bilaterales y una coordinación macro más general, con miras a una eventual unión monetaria.

Aunque los beneficios netos del CAFTA serán indudablemente importantes y positivos, es bueno recordar que todo proceso de apertura tiene perdedores, algunos de los cuales no están en condiciones de asumir los costos. Los sectores adversamente afectados seguramente se concentrarán en el sector agroalimentario. Es probable que agricultores pobres y de baja productividad que hoy dependen de la protección en frontera se vean perjudicados por la liberalización del comercio agrícola. Para evitarlo, es importante que la comunidad internacional apoye el proceso de reconversión con recursos financieros y cooperación técnica.

Por último, los países de la región deberán hacer enormes esfuerzos para mejorar la competitividad de sectores que potencialmente se podrían beneficiar del tratado, removiendo los escollos que el entorno de negocios pone en el camino de las exportaciones y mejorando la productividad del trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

AGOSIN, M. R. "Comercio y crecimiento en Chile" en *Revista de la CEPAL*, N° 68. 1999.

_____, R. MACHADO y P. NAZAL. "Primera parte: análisis regional", en *Pequeñas economías, grandes desafíos: políticas económicas para el desarrollo en Centroamérica*. Agosin, M. R., R. Machado y P. Nazal (Eds.). Washington D.C.: BID. 2004.

_____, P. RODAS y N. SAAVEDRA-RIVANO. "El surgimiento de China: una visión desde Centroamérica". Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. RE-04-006. Washington D.C.: BID. Octubre, 2004.

_____, A. BARREIX y R. MACHADO (editores). *Recaudar para crecer*. Washington D.C.: BID. 2005.

ANDERSON, J. "Theoretic Foundations of the Gravity Equation" en *American Economic Review*. N° 69. 1979.

_____, y E. VAN WINCOOP. "Gravity with Gravitas - a Solution to the Border Puzzle" en *American Economic Review*. N° 93. 2003.

BALLESTERO, F. y E. RODRÍGUEZ. "Centroamérica hacia un área económica armonizada" en *Integración y Comercio* N° 1. Buenos Aires: BID-INTAL. 1997.

BARREIX, A., L. VILLELA y J. ROCA. "Impacto fiscal de la liberalización comercial en América", nota periódica. Washington D.C.: BID-INT. Disponible en: http://www.iadb.org/int/Trade/2_spanish/2_QueHacemos/Documentos/a_NotasPeriodicas/n_NotaEne2004Esp.pdf. 2004.

BUITELAAR, R. y E. RODRÍGUEZ. *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*. México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe y BID. 2000.

CAMACHO, A. "Impacto en los sistemas financieros del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos". Washington D.C.: BID. Borrador no publicado. 2002.

FRANKEL, J. A. *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Institute for International Economics. Washington D.C. 1997.

_____. "No single Currency Regime is Right for all Countries or at All Times", en *Essays in International Finance*, N° 215. Internacional Finance Section. Department of Economics. Princeton, NJ: Princeton University. Agosto, 1999.

GITLI, E. y R. ARCE. *¿Qué significa para la Cuenca del Caribe la ampliación de preferencias comerciales de Estados Unidos?*, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible. San José, Costa Rica. Mayo, 2000.

GONZÁLEZ, A. *La aplicación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos*. San José, Costa Rica. Borrador no publicado. 2005.

HATHAWAY, D. "The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement". Documento de Trabajo SITI-04. Iniciativa Especial para el Comercio y la Integración. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004.

HAUSMANN, R., D. RODRIK y A. VELASCO. "Growth Diagnostics", (mimeo). John F. Kennedy School of Government. Harvard University. Cambridge, MA. 2004.

KRUGMAN, P. *Geography and trade*. Cambridge, MA: The MIT Press. 1991.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO - OMC. *Evaluación de las políticas comerciales de Estados Unidos*. Ginebra. 2001.

ROSE, A. "Do we Really Know that WTO Increases Trade?", en *American Economic Review*. N° 94. 2004.

TODD, J., P. WINTERS y D. ARIAS. "CAFTA and the rural economies of Central America: a Conceptual Framework for Policy and Program Recommendations". Economic and Sector Studies Series RE-04-016. Washington D.C.: BID. 2004.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Raúl Prebisch: Power, Principle and the Ethics of Development (inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a agosto, 2005.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

Which “industrial policies” are meaningful for Latin America? (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabludovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Esteveordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Estevadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballesterio. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods. (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabłudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español). Manuel Agosin y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-36. 2006

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006

The Role of Geography and Size (inglés). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the Mercosur-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

