

El Caribe frente a los cambios mundiales

Gerardo González Núñez

Ensayos y Monografías

Número 84

junio 1997

El Caribe frente a los cambios mundiales

Gerardo González Núñez*

Introducción

En los últimos años han proliferado los análisis que intentan revelar los impactos de los cambios económicos y políticos mundiales en el Caribe¹, en los cuales han predominado como foco de atención las consecuencias que traerán para las economías de la región el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los Estados Unidos, Canadá y México y el paso a un nuevo estadio de integración de la Comunidad Económica Europea al transformarse en Unión Europea.

En varios de esos análisis han aparecido como un elemento común la reflexión de que el Caribe enfrenta retos y oportunidades en su inserción en el sistema económico internacional: ¿Qué significado pudiera tener esta expresión para los diversos analistas?. Pudiera reflejar un exceso de optimismo al intentar señalar que los cambios mundiales ofrecen nuevas oportunidades para el desarrollo económico de la región, la cual está en condiciones de aprovechar. Bien pudiera resultar un eufemismo para eludir la incapacidad real de diseñar alternativas nacionales con vistas a capitalizar esas supuestas oportunidades, o bien intenta expresar, de una forma no tan fatalista, de que el Caribe está enfrentando un proceso de relativa marginalización de la economía mundial al no encontrarse en el centro de las principales tendencias productivas, comerciales, tecnológicas y financieras.

*. Profesor en la División de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Interamericana de Puerto Rico, Recinto Metropolitano. Agradezco los comentarios de los lectores anónimos.

1. El Caribe a que nos referimos en este trabajo es el conjunto de territorios ubicados en el mar del mismo nombre más Belice, Guyana, Surinam y Cayena.

El tema es relevante y complejo ya que las tendencias que tipifican los cambios mundiales abren un conjunto de interrogantes acerca de la futura evolución del sistema internacional y sobre la forma de inserción que cada nación podría ajustar en el mismo en condiciones de cambios tan dinámicos con lo que ello implica al interior de las sociedades en términos de impacto sobre la estructura económica, el Estado, la sociedad civil y sobre las posiciones que ocupa cada actor social en el ordenamiento político existente.

En este sentido, la evaluación de los retos y las oportunidades que debe enfrentar el Caribe en su inserción actual y futura en el nuevo escenario económico mundial debe realizarse tomando en cuenta la dinámica de los cambios globales en su totalidad y debe trascender los enfoques inmediatistas y restringidos a la capacidad de maniobra de carácter diplomático que pueden exhibir las naciones caribeñas y enmarcarse en el análisis de la configuración productiva y comercial caribeña, su posible compatibilización con las tendencias de la economía internacional y su posición frente a sus principales socios comerciales y a los bloques económicos en formación.

Globalización y nuevo orden mundial

Desde la década del 70 se verifica un intenso proceso de reestructuración de las economías centrales, del mercado mundial y de las relaciones económicas internacionales como respuesta a la crisis que supone el agotamiento de los patrones de acumulación capitalista en los períodos precedentes. El desarrollo de este proceso apunta a la búsqueda de nuevas regularidades capaces de asegurar etapas superiores de expansión sostenida del crecimiento y de la acumulación.

La reestructuración económica a nivel mundial presupone una tendencia creciente de globalización de los mercados internacionales -congruente con el irreversible proceso de internacionalización del capital productivo y financiero- que ha generado un marco mucho más dinámico de circuitos de intercambio de bienes y servicios financieros y tecnológicos entre las naciones con el consiguiente reforzamiento de la interdependencia entre las mismas.

En este marco de creciente interdependencia económica la gran mayoría de los países tanto desarrollados como en desarrollo- deben permanentemente adecuar sus políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio de bienes, capital y servicios, a fin de acelerar la competitividad internacional de sus sectores más dinámicos y con ello consolidar su presencia en los mercados internacionales.

La reestructuración económica global tiene diversas manifestaciones:

1. Emergencia de la ciencia y la tecnología en nuevos campos -en lo que se ha denominado la Tercera Revolución Industrial- que ha permitido el desarrollo de sectores de punta como la microelectrónica, la informática, la biotecnología, etc. La utilización de las nuevas tecnologías no queda relegada a los sectores de punta al difundirse por todos los sectores productivos.

El desarrollo de nuevas tecnologías ha posibilitado diversos cambios:

- a) Fortalecimiento de la tendencia hacia una economía de información², la cual se convierte en un recurso estratégico por cuanto la información contenida en la actividad económica se ha convertido en una de las más importantes fuentes de valor y poder y porque la posibilidad de manejar la información es ahora incorporada en una serie de técnicas que pueden ser sistemática y eficientemente aplicada a un largo espectro de la actividad económica. Ello está permitiendo no solamente un incremento de la productividad del trabajo, sino también una mayor flexibilidad productiva y organizativa que permite adecuar la producción a tendencias cambiantes de demanda, financieras y técnicas (Nájera: 1992; Minian: 1990).
- b) Proceso de terciarización de las estructuras económicas, el cual se verifica en dos vertientes: el avance de la economía de servicios en detrimento de la economía productiva como sector más rentable y el proceso de integración de los sectores manufactureros con los de servicio.
- c) La introducción cada vez más creciente de los avances tecnológicos en la producción ha modificado la estructura de los costos totales de la industria con la pérdida relativa de la importancia de los costos laborales. Ello ha

2. Predominan dos criterios básicos para definir el sector de información. Visto desde el ángulo empresarial, el sector de información comprende la mayor parte de las actividades terciarias de la empresa como investigación y desarrollo, actividades de dirección y de oficina, software y análisis de mercado. A nivel de economía nacional, se suele incluir en el sector de información a las actividades de educación, salud, investigación y desarrollo, comunicaciones, organización de las transacciones, etc. Se incluyen asimismo la producción de bienes necesarios para organizar y manipular la información como los equipos de computación, de comunicaciones, etc.

implicado el desarrollo de una tendencia hacia la modificación de la concepción de las ventajas comparativas en donde las industrias de uso intensivo de mano de obra barata van cediendo terreno paulatinamente en favor de las industrias de uso intensivo de conocimientos o mano de obra altamente calificada. De aquí se desprende que la formación de recursos humanos de alta calificación ("capital intelectual") constituye uno de los aspectos más estratégicos para el desarrollo económico (Minian: 1990 y Pantojas: 1993).

d) Cambios en la estructura de la demanda global en los países industrializados en donde se verifica una disminución de la participación de las materias primas nacionales en la elaboración de los productos. Su lugar está siendo ocupado por sustitutos de elaboración industrial. Se acentúa cada vez más el peso de los productos manufacturados en el comercio internacional.

2. Los procesos de reestructuración productiva en los países centrales no se restringen a las transformaciones en las nuevas industrias líderes, sino que también comprende a las industrias tradicionales. La reestructuración de las mismas ha implicado la generalización de la conformación de cadenas productivas internacionales sin que este proceso implique necesariamente una unificación empresarial. El producto final es el resultado de insumos productivos y terciarios de diversas latitudes. Las empresas transnacionales liderean este proceso de integración productiva internacional, las cuales se han consolidado como la fracción más dinámica del capital mundial (Watson: 1988).

3. Configuración de comunidades unificadas que marcarían la tendencia hacia un nuevo tipo de relaciones multilaterales en bloque, a saber, la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio Norteamericano y el Cinturón Económico del Pacífico.
4. Con el avance de los procesos de internacionalización económica y con la mayor apertura de las economías a los flujos de comercio y de capitales, la dinámica internacional tiene un mayor impacto interno y reduce la eficacia de las políticas domésticas tradicionales. De ahí que el referente del análisis y diseño de las políticas económicas es hoy la economía global (Minian: 1990).
5. Estímulo propiciado por los países capitalistas desarrollados y por las principales instituciones multilaterales a la implementación de un nuevo modelo de crecimiento en las economías periféricas que jerarquiza el desarrollo de nuevos sectores económicos en detrimento de los tradicionales, pero con una base de realización sustentada en variables externas.

Nuevo Orden Mundial: sus paradigmas y significado para el Tercer Mundo

Los procesos anteriormente mencionados han conformado un nuevo orden mundial que se muestra cada vez más excluyente para el llamado Tercer Mundo. El hecho de que los procesos de reestructuración a escala global hayan partido y, por tanto, se hayan centrado en las necesidades del mundo desarrollado ha implicado una mayor dependencia de las economías periféricas a las centrales y además una pérdida de relevancia del mundo en desarrollo como actor económico internacional. De hecho, su capacidad para influir en los debates sobre temas de la economía mundial es puramente formal. Aunque ellos representan la mayoría de la población del mundo, los países subdesarrollados tienen menos de la tercera

parte del total de votos en las principales instituciones financieras internacionales. Su mayoría numérica en la Asamblea General de la ONU no ejerce ninguna influencia sobre las decisiones económicas internacionales (Ominami: 1991). Por si fuera poco, con los cambios económicos mundiales el polo de atracción de los flujos financieros, comerciales y tecnológicos se ha ido concentrando en el Norte en detrimento del Sur.

La conformación de ese nuevo orden mundial fue favorecida con el fracaso de los proyectos socialistas en Europa Oriental y la desintegración de la Unión Soviética. La desaparición de la comunidad socialista europea significó, muy especialmente para los países subdesarrollados, la pérdida de uno de los contrapesos en la balanza internacional que actuaba, en líneas generales, como factor de respaldo de sus intereses y posibilitaba una mayor capacidad de regateo frente al mundo capitalista desarrollado.

El nuevo orden mundial se ha constituido sobre la base de un modelo de factura neoliberal que se ha impuesto como proyecto hegemónico societal y que se sustenta en todo un cuerpo de formulaciones teóricas que han devenido en paradigmas que en lo interno abarcan todos los campos de la práctica económica, política y social, pero que también han pasado a regir la dinámica de las relaciones económicas internacionales. Quieran o no, las naciones en desarrollo se han visto forzadas a aceptar esos paradigmas como sus referentes ya no tan solo para pretender alcanzar determinada cuota de poder en algún ámbito de decisión, sino también para evitar no ser marginados de las corrientes comerciales, financieras y tecnológicas.

En términos generales, el paradigma que constituye la columna vertebral de toda la fundamentación teórica que sostiene la reestructuración económica internacional lo

constituye el libre intercambio. En materia de comercio internacional, los fundamentos del libre cambio se reducen a dos de una forma interrelacionada: la división internacional del trabajo y la competencia internacional a través de la ventaja comparativa.

En la actualidad, la división internacional del trabajo supone la especialización de los países sobre la base del desarrollo tecnológico y la calidad de la mano de obra, en el entendido de que ello permitirá el acceso de los productos a menores costos al mercado internacional. De ahí que en foros multilaterales y bilaterales se reclame insistentemente el libre intercambio de bienes y servicios entre todas las naciones, reclamos que se apoyan en la eliminación gradual de todo tipo de restricciones al comercio internacional.

A partir de esta conceptualización, la división internacional del trabajo permite elevar y reforzar la competencia que, entre otros aspectos, mantiene a la producción y a los mercados en continua innovación y regionalización, provocando una mayor disponibilidad de bienes al precio más bajo posible y, por tanto, facilita el mejor aprovechamiento de los recursos y factores de las economías nacionales y, en consecuencia, del mundo en su totalidad (Abdala: 1990).

En la búsqueda de la liberalización comercial global, se intenta eliminar algunos principios e implantar otros que en ambos casos erosionan las posiciones de los países subdesarrollados en el comercio mundial. Así por ejemplo los países desarrollados abogan con fuerza por implantar el requisito de la reciprocidad en los acuerdos comerciales internacionales y por eliminar la exclusividad en las preferencias comerciales otorgadas a grupos selectos de países al querer extenderla a un grupo más amplio (Lewis: 1993).

Toda esta conceptualización se articula con el principio de las ventajas comparativas. En su versión original este principio establecía que la especialización de los países debía darse en función de los costos relativos menores. En la actualidad, siguiendo la racionalidad teórica neoliberal, se ha desarrollado un nuevo concepto -que algunos lo denominan como el de las ventajas competitivas- a partir del cual los países deben especializarse no sólo en función de los menores costos, sino también en función de los siguientes parámetros: mejor calidad, adecuado servicio (tiempos de entrega, cumplimiento de los contratos de compra-venta, presentación del producto, etc) y financiamiento ágil y oportuno (Abdala: 1990).

El cumplimiento de estas premisas básicas es considerado como condición indispensable para poder penetrar y mantenerse en los mercados externos, sobre todo hoy en día cuando todos los países buscan reorganizar sus aparatos productivos para vincularse más eficientemente a las nuevas circunstancias de la economía internacional.

Es claro que la reestructuración económica global tiende a acentuar aún más la posición periférica de los países del Tercer Mundo y a su vez a fragmentar ese conglomerado de naciones al propiciar una mayor integración de algunas áreas a la economía mundial en detrimento de otras. El Cinturón del Pacífico constituye un área de relativa mayor integración. América Latina y el Caribe -salvando algunos casos individuales- parece representar un ejemplo de relativa marginalización.

La inserción del Caribe en la economía mundial: Los nuevos desafíos

El Caribe es dentro del subcontinente latinoamericano una de las regiones que está confrontando con mayor rigor una progresiva marginalización de la economía mundial. Esto significa que, en correspondencia con el papel que se le ha atribuido en la división

internacional del trabajo, su inserción actual no la ubica en el centro de las principales tendencias productivas, comerciales, tecnológicas y financieras.

Esto no es el resultado de un proceso coyuntural ni reciente. Las economías caribeñas se caracterizan por su alta dependencia del comercio exterior, es decir, se trata de economías muy abiertas, con una alta dependencia de las importaciones para cubrir las necesidades básicas y de las exportaciones para garantizar ingresos y empleo. Mientras que el comercio exterior a nivel mundial representa como promedio un 32% del Producto Interno Bruto (PIB) global, en los estados caribeños esta proporción suele ser mucho mayor e incluso, en ocasiones, supera ampliamente el 100% (FMI: 1995). Por tal motivo, están muy expuestas a las variaciones que se producen en la economía internacional.

Este factor unido a la persistencia de estructuras de producción y de exportación poco diversificadas revelan la profunda deformación estructural de esas economías que por demás, tienen una alta concentración en un número reducido de mercados externos: los Estados Unidos y la Unión Europea absorben entre el 50% y el 85% de las exportaciones y aportan entre el 30% y el 60% de las importaciones. Además, se aprecia un fuerte y casi generalizado control transnacional sobre actividades económicas estratégicas.

Ante el sostenido deterioro de los términos de intercambio el turismo se ha convertido en una importante fuente de divisas para un grupo de países del área. Esta actividad ha venido ocupando un lugar preponderante ante la caída o estancamiento de los precios de algunos productos tradicionales de exportación. Baste decir que por los países caribeños pasaron un poco más de 17 millones de turistas en 1994 que generaron un ingreso aproximado 8 mil millones de dólares (UPDATE: 1995). Sin embargo, no se puede

considerar una fuente estable de recursos ya que muy fácilmente puede ser afectada por factores de inestabilidad política o social y hasta por desastres naturales.

Por otra parte, el desarrollo turístico no ha contribuido a reducir la dependencia económica, ya que ha estado asociado a la misma característica de concentración de mercado que padecen las producciones comercializadas externamente y por tanto, es una actividad cuya situación dependerá de la evolución económica de esos mercados. Además, muchas veces la industria turística de estos países no se desarrolla sobre bases sustentables; es decir, no tiene en cuenta consideraciones ambientales adecuadas para la explotación de las bellezas naturales, lo que se traduce en serias afectaciones para el ecosistema.

Estas características unidas a las pequeñas dimensiones físicas, limitación de recursos y dispersión geográfica han convertido a la región en un área muy subordinada a las necesidades de la acumulación capitalista de los países centrales. En este sentido, los procesos de reestructuración que históricamente han desarrollado las naciones caribeñas como respuesta a los cambios económicos mundiales no han solucionado los problemas estructurales aludidos y han derivado en una inserción en la economía mundial ajustada a la lógica del capital transnacional.

Respondiendo a esa lógica y frente a la crisis económica derivada del agotamiento del modelo de acumulación sustitutivo de importaciones, los países caribeños adoptaron a partir de la década de los 80 una nueva estrategia de desarrollo esta vez de inspiración neoliberal. En este contexto surgió la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) como un plan que en su expresión pública abogó por el crecimiento a largo plazo y autosostenible

mediante la ampliación de la capacidad de producción y exportación de los países de la región. Pero no se limitó a eso.

El también llamado Plan Reagan para la Cuenca del Caribe surgió como un factor de estímulo para viabilizar desde el sector externo el proceso de reestructuración de las economías de la región con el objetivo de adaptarlas a los requerimientos de las nuevas tendencias mundiales mediante una nueva especialización en los marcos de la división internacional del trabajo. El nuevo modelo de acumulación adoptado reenfaticó el carácter exportador de estas economías pero esta vez sustentado en productos y sectores no tradicionales, mayormente de baja densidad tecnológica y de uso intensivo de mano de obra barata, en detrimento de las tradicionales.

Los resultados de la ICC pueden ser considerados de manera diferente de acuerdo al ángulo de análisis que se tome de referencia.

Si partimos de los propósitos que persiguen los Estados Unidos podemos señalar que la ICC ha contribuido a dar una nueva dimensión a la presencia norteamericana en la región. Ciertamente, la Iniciativa proveyó las bases para la expansión de las operaciones del capital estadounidense en el Caribe, particularmente de aquellas industrias sometidas a la fuerte competencia internacional, mediante la relocalización de ciertas fases de los procesos productivos que son intensivos en utilización de mano de obra aprovechando los bajos costos laborales, las ventajas fiscales y la cercanía de la región al territorio norteamericano.

En este sentido, la reestructuración de las economías caribeñas ha sido funcional para esos propósitos y en cierta medida la ICC ha contribuido a la promoción de la transformación de la estructura exportadora de la región: en los primeros siete años de vigencia de la ICC,

es decir, entre 1983 y 1990, las exportaciones no tradicionales hacia los Estados Unidos se incrementaron en un 209,4%, siendo las más beneficiadas: confecciones y otros productos textiles, ensamblaje de artículos electrónicos y electromecánicos, artículos recreacionales, deportivos y juguetes, productos del mar, frutas tropicales, vegetales, horticultura ornamental, productos de cuero, calzado e instrumental médico (Department of Commerce: 1991).

El mayor incremento de las exportaciones se produjo en textiles, confecciones y productos del cuero (incluido calzado) que no son beneficiarios de la ICC. Dichas exportaciones pasaron de poco más de 100 millones de dólares en 1984 a 2 mil 440 millones en 1991 (Pantojas: 1993 y Deere: 1990). De hecho la región se ha convertido en uno de los principales abastecedores de textiles y de confecciones de los Estados Unidos, motivado por el estímulo que han representado las preferencias arancelarias otorgadas bajo otros programas y la concesión de una mayor cuota de exportación.

Si analizamos el resultado de la ICC en términos del desarrollo económico y social de la región se puede concluir que la misma no ha provocado ningún impacto, reconocido incluso por autoridades norteamericanas. La diversificación productiva y exportadora que se promueve no va a solucionar la vulnerabilidad de las economías caribeñas en el mercado mundial sino que va a redefinir esa vulnerabilidad al basarla en nuevos sectores en detrimento de los tradicionales.

En sentido general, la ICC ha contribuido a redefinir una nueva especialización del Caribe en la división internacional del trabajo que no se corresponde con las nuevas tendencias productivas mundiales al promover el desarrollo de sectores que requieren un uso

intensivo de mano de obra barata en una época donde comienza a priorizarse producciones que demandan cada vez más la absorción de tecnologías modernas en función de mayores exigencias de productividad y competitividad. Por otra parte, la Iniciativa, al sustentarse en el bilateralismo, ha debilitado las posibilidades de unidad para enfrentar en mejores condiciones los desafíos mundiales al colocar a los países caribeños a competir entre sí sobre la base de la mano de obra barata que pueden ofrecer para atraer inversiones.

Este es el escenario económico caribeño existente al entrar en la década de los 90 y con el que enfrenta el desafío de los cambios económicos mundiales, los cuales tendrán un impacto específico en la región.

El NAFTA, la Unión Europea y el Caribe

Hablar del futuro de la inserción del Caribe en la economía mundial implica referirse, en primera instancia, a las perspectivas de su posición con respecto a sus principales mercados: los Estados Unidos y la Unión Europea (UE).

Diversos analistas coinciden con líderes políticos y empresarios caribeños en señalar que el NAFTA y la UE resultarán atentatorios para el futuro económico de la región ante la posibilidad de erosión y pérdidas de los accesos preferenciales existentes actualmente en términos de comercio.

Con respecto específicamente al NAFTA, se señala que el mismo pudiera anular las ventajas de acceso preferencial de las exportaciones caribeñas a los Estados Unidos bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), el Sistema Generalizado de Preferencias y otras disposiciones concesionales al aumentar las ventajas relativas de México en un grupo de productos que son los mismos que constituyen el mayor potencial exportador del Caribe

como manufacturas de uso intensivo de mano de obra (textiles, confecciones y otros), productos agrícolas y agroindustriales. Esto proveerá a México de una ventaja adicional en la atracción de inversiones. En líneas generales, se percibe el gran peligro de la marginalización del Caribe de su principal mercado por la desigual competencia que se establecerá con México.

Se considera que la eliminación de los aranceles y otras restricciones no arancelarias potenciará la ventaja comparativa de México, haciéndola superior en diversos sectores a la de los países beneficiarios de la ICC en términos de costo de la mano de obra, tamaño económico, capacidad productiva y cercanía al territorio norteamericano. Según estimaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, a partir de cifras de 1990, el 60% de las exportaciones de los países acogidos a la ICC enfrentarán una desventaja competitiva comercial con el NAFTA (Lewis: 1993 y Bernal: 1991).

A estas conclusiones se arribaron durante el proceso de negociaciones del NAFTA. Concluidas éstas, los términos en que quedó pactado el acuerdo significó para muchos la confirmación de los análisis realizados. Sin embargo, otros analistas han tenido un acercamiento menos apocalíptico sobre el potencial impacto del NAFTA sobre el Caribe.³ Para Emilio Pantojas, la percepción de que México goza de mayores ventajas comparativas que el Caribe en términos de más bajo costo de la mano de obra no es totalmente cierta. En una comparación de salarios mínimos en la industria con 19 países de la Cuenca del Caribe,

3. Debemos aclarar que casi todos los análisis realizados se refieren a la Cuenca del Caribe, término que incluye a Centroamérica, porque parten de la premisa metodológica de comparar el TLC con la ICC. Ello distorsiona en determinada medida cualquier reflexión que se quiera circunscribir a la realidad caribeña propiamente.

México ocupa el lugar número 13 en un conteo de menor a mayor. Curiosamente, la mayoría de los países del Caribe Oriental están ubicados por encima de México, quienes tradicionalmente se han señalado en la categoría de menos competitivos en las actividades de manufactura de ensamblaje (Pantojas: 1993). Pantojas señala igualmente que la pretendida ventaja mexicana sobre el Caribe en términos de transportación con los Estados Unidos no es exacta. Si bien es cierto que la transportación terrestre es mucho más barata que la marítima, hay una serie de factores que convierte en poco atractiva las comunicaciones por tierra entre México y los Estados Unidos y que pueden trabajar en favor de la posición caribeña. Según describe Pantojas, estos factores son: estado poco satisfactorio de las carreteras mexicanas, congestión del tráfico en la frontera debido a las medidas de control antidrogas y restricciones derivadas de las tradicionales rivalidades entre las compañías de camioneros de uno y otro país. No obstante, reconoce que el NAFTA puede estimular la idea de abrir nuevas rutas marítimas entre México y los estados norteamericanos del Golfo como alternativa a las dificultades de transportación terrestre.

Coincide con otros analistas en que el mayor impacto del NAFTA está en la reducción de los aranceles previstas lo cual -señala- mejorará la posición comercial mexicana en el mercado norteamericano en relación a la caribeña, ya que los impuestos sobre las exportaciones mexicanas han sido el principal factor de incompetitividad de ciertas producciones mexicanas en relación a sus similares de la Cuenca del Caribe.

Un estudio realizado por Gladstone Hutchinson y Ute Schumacher aportó nuevos elementos a este debate al concluir que las ventajas comparativas que adquiriría México al ponerse en vigor el NAFTA no sería tan abismal con respecto a la posición caribeña. Este

estudio -realizado con técnicas matemáticas aplicadas a las 30 principales exportaciones al mercado norteamericano de uno y otros países- reveló que 20 productos de la Cuenca del Caribe mantendrán una ventaja comparativa superior a sus similares mexicanas, de ellas sólo cinco constituyen producciones de alto contenido de valor agregado, de las cuales solo el rubro de confecciones es significativo en términos de los valores exportados. Del lado de México, 19 de sus principales exportaciones tendrán un mayor potencial para desplazar a sus similares de la Cuenca del mercado estadounidense, de los cuales 12 constituyen producciones de un alto procesamiento industrial (Hutchinson & Schumacher: (1993).

Este estudio arrojó una conclusión coincidente con la de otros analistas: el mayor peligro del NAFTA para las exportaciones caribeñas estará focalizado en aquellos sectores no tradicionales en donde la región ha concentrado sus mayores esfuerzos en el marco del proceso de reestructuración económica de los últimos años.

Un análisis a profundidad del posible impacto del NAFTA sobre las economías caribeñas necesitaría despojarlo de las conclusiones polarizadas y de las tendencias generalizadoras que han acompañado a algunos de ellos hasta el momento. En este sentido, un análisis objetivo sería posible lograrlo si se enfrenta sectorialmente y en perspectiva, porque todo indica que el principal efecto del NAFTA será su influencia estimuladora de mediano y largo plazo ya que inducirá al mejoramiento de aquellos factores que hoy impiden a algunos sectores productivos mexicanos disfrutar de una presencia estable en el mercado norteamericano y que incluso en la actualidad lo enfrentan a la competencia caribeña.

Ello lo podemos ver como ejemplo en la industria de confecciones. Si bien México en este rubro exporta hacia Estados Unidos 16 veces más en valores que el Caribe, las

confecciones caribeñas son más competitivas ya que pagan mucho menos aranceles que las mexicanas por encontrarse beneficiadas del Programa de Acceso Garantizado (más conocido como Cláusula 807A)⁴ y además son de mejor calidad que las provenientes de México (SECOFI: 1991). Pero como señala un estudio de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, el NAFTA mejorará la posición competitiva de las confecciones mexicanas en relación con sus similares del Caribe (USITC: 1992).

Más allá de todas esas consideraciones, lo cierto es que hay suficientes evidencias para encontrar legítimas las preocupaciones en la región sobre los posibles peligros del NAFTA sobre las economías caribeñas.

Con respecto a la UE existe igualmente el temor de que se erosione o eliminen los acuerdos preferenciales que norman las exportaciones tradicionales (azúcar, ron, bananas) de los países signatarios del Acuerdo de Lomé (Caribe de habla inglesa) sobre la base de que la UE, en sus nuevas formulaciones de política comercial, establece como principio la libre circulación de mercancías, independientemente de su procedencia, en lo que sería un único y gran mercado.

En relación al azúcar, si bien el protocolo que regula las exportaciones al mercado comunitario está establecido para un período indefinido, el mismo puede ser afectado por el régimen que imperará bajo la UE. En un escenario de libre circulación de productos, el azúcar caribeño no podrá competir con la eficiencia de los productores europeos. Este factor unido a la declinación de la demanda de azúcar en general y la de azúcar de caña en

4. Esta cláusula beneficia a los productos que contienen componentes fabricados en los Estados Unidos.

particular por el uso de sustitutivos, puede presionar a la reducción de las importaciones (The Lomé Caribbean and the European Community: 1992).

Con respecto al ron, sus exportaciones se podrán ver afectadas por la competencia que los productores caribeños se verán forzados a establecer con sus similares europeos a partir de la competitividad de estos últimos en la destilación de alcoholes. Algo similar ocurrirá con las bananas pero con relación a productores latinoamericanos, principalmente centroamericanos.

Hace dos años la UE cambió el método bajo el cual se establecen los niveles de importación de las bananas, al dejar el sistema de cuota nacional por un sistema de cuota sobre base comunitaria. Con este cambio se respetaron los compromisos de exportaciones de los países del Caribe Oriental, productores de este rubro en la región, afectándose, sin embargo, los intereses de los productores latinoamericanos. Esto no significa que esta situación se mantenga inalterable indefinidamente. Con la puesta en vigor de las disposiciones comerciales que regirán a la UE se hará muy difícil para el mercado británico (principal destinatario de las bananas caribeñas) mantenerse aislado como hasta ahora de la competencia de las bananas latinoamericanas.

El problema tecnológico

El desarrollo de nuevas tecnologías en diversos campos podría implicar múltiples consecuencias para las sociedades caribeñas.

Una de ellas es la conocida desvalorización de los productos primarios de exportación. El surgimiento de diversos productos sustitutivos ha provocado una

disminución de la demanda de aquellos que han sido durante años las principales fuentes de ingresos y empleo para las sociedades caribeñas.

Por otra parte, el desarrollo tecnológico actual apunta a ampliar la brecha existente entre el mundo desarrollado y la región al disminuir las posibilidades de adquisición de las nuevas tecnologías por ser, en general, no compatibles con las características económico-geográficas de sus territorios y a su vez resultar muy costosa en un momento en que se verifica una disminución de los flujos financieros.

En otro orden, las nuevas tecnologías incrementan la importancia del recurso humano altamente calificado lo cual tendería a incrementar la demanda de este tipo de fuerza de trabajo en los mercados laborales de los países centrales. Presumiblemente esto puede implicar una restricción de los flujos de inmigrantes al hacerlo más selectivo lo cual afectaría la tradicional válvula de escape de las sociedades caribeñas (Caribbean Community Secretariat: 1988).

Inversiones extranjeras

Si nos atenemos a las tendencias productivas actuales en que las mayores prioridades se concentran en aquellos sectores de alta densidad tecnológica y fuerza de trabajo altamente calificada, puede esperarse un proceso de cambio de dirección de las inversiones hacia países desarrollados e incluso subdesarrollados que ofrezcan esas condiciones en detrimento de la región.

Con la información que contamos no es posible delucidar con alto grado de objetividad si esa tendencia está en curso o no en la región. No obstante, los datos que

poseemos nos permite alertar sobre la posibilidad de la pérdida de atractivo del área para las inversiones foráneas.

Si bien es cierto que entre 1983 y 1988 el flujo neto de las inversiones norteamericanas directas en la región se incrementó en más de 17 veces alcanzando la cifra de cerca de 15 mil millones de dólares, el 96% de ellas se concentró en los centros financieros de Bermuda, Bahamas e Islas Vírgenes Británicas (Deere: 1990).⁵

Otra de las informaciones con que contamos son las inversiones producidas con diferentes mecanismos financieros y modalidades desde Puerto Rico. Entre 1985 y 1992 se promovieron 83 proyectos con un valor de inversión total cercano a los mil millones de dólares. De 1985 a 1990 se produjo el boom de estas inversiones con 77 proyectos, después se ha verificado una desaceleración de las mismas: entre 1991 y 1992 se ejecutaron solamente 6 nuevos proyectos (Caribbean Development Program: 1991-1993).

Una de las modalidades de mayor peso en estas inversiones son las denominadas plantas gemelas. Este concepto permite a las firmas ubicadas en Puerto Rico realizar la fase de producción que requiere mano de obra intensiva en un país beneficiario de la ICC, mientras se completan otras etapas en la isla donde la fuerza laboral y la infraestructura están preparadas para operaciones que requieren tecnología de avanzada y destrezas gerenciales o facilidades de capital intensivo. Por este concepto, entre 1985 y 1992 se promovieron en la región 50 proyectos con un valor total de 62 millones de dólares. Se ha verificado que este flujo inversionista ha ido decreciendo.

5. Del total invertido, Bahamas e Islas Vírgenes Británicas recibieron el 22%.

La mayoría de las inversiones anteriormente mencionadas fueron financiadas con los Fondos 936, los cuales, en los últimos 6 años, se convirtieron en la principal fuente de financiamiento para muchos países de la región ante la disminución de la ayuda económica norteamericana. La reciente eliminación por parte de los Estados Unidos del entramado legal que posibilitaba el crecimiento de dichos Fondos, abre una seria interrogante sobre las perspectivas inversionistas para aquellas naciones caribeñas más beneficiadas con estos recursos.

Financiamiento externo

Los países caribeños al igual que el resto de América Latina, han sufrido una contracción de los flujos financieros derivado de las tendencias globales que se delinearon a partir de la crisis de la deuda. Pero sobre ellos opera un factor agravante.

Como resultado de sus relativos altos ingresos per cápitas, muchos países de la región enfrentan el peligro de no constituir prioridad para los préstamos de los organismos financieros internacionales. Desde que el Banco Mundial, por ejemplo, opera con un criterio de 2850 USD per cápita como cifra máxima para otorgar financiamiento, algunos países como Trinidad y Tobago y Barbados no son priorizados para los recursos de esa institución. También el Banco Mundial ha utilizado como argumento que la solución de las necesidades básicas en esos países ha sido mayor en relación con otros miembros de la institución.

En sentido general, a pesar de que el Banco Mundial ha mostrado cierta flexibilidad en aplicar estos criterios a los países de la OECO y a otros con situaciones económicas emergentes como fue el caso de Trinidad y Tobago a fines de los años 80, varios países del Caribe -particularmente del Caribe de habla inglesa- son considerados por los organismos

financieros internacionales como naciones de medianos ingresos y por lo tanto se les sugiere que la solución de su deuda externa y problemas económicos en general es a partir de reformas domésticas de sus respectivas economías más que a partir de inyección de recursos frescos (González: 1989).

En el plano bilateral, el Caribe ha confrontado también una disminución de la asistencia económica norteamericana. Por una combinación de factores de política domésticas y de nuevas prioridades en política externa, los Estados Unidos han ido recortando desde 1985 el apoyo financiero a las economías de la región. Solamente, entre 1985 y 1989 dicho recorte significó una pérdida para el área de 188 millones de dólares (Deere: 1990).

La respuesta caribeña

Los países del Caribe tendrán que enfrentar en el futuro poderosos desafíos, quizás mucho mayores que los que hayan enfrentado en otras épocas al tener que lidiar con un sistema económico internacional que tiende a la liberalización comercial y a reconocer nuevas formas de competencia a través de la innovación tecnológica.

La magnitud de las implicaciones que traerán para la región los cambios que se están produciendo en el sistema internacional dependerá de la propia evolución de los mismos, pero también de la respuesta que generen los países para enfrentarlos, reteniendo la premisa de que si se quiere detener el proceso de marginalización en la economía mundial y lograr una inserción más equilibrada en la misma, las políticas y decisiones que se adopten en el área deberán tener en cuenta las reglas de juego que están imponiendo las nuevas circunstancias.

En este sentido, la respuesta caribeña debe diseñarse en tres dimensiones interrelacionadas: nacional, internacional y regional.

Dimensión nacional

Hay consenso en reconocer la necesidad de una reestructuración de las economías caribeñas que resulte en una mayor competitividad de sus estructuras productivas. La polémica se produce cuando se intenta establecer el derrotero que debe seguir la reestructuración sobre todo porque en la misma se levantan variados dilemas, algunos muy complejos y de difícil solución y otros que no dejan de ser falsos dilemas: inserción externa versus intereses nacionales; sustitución de importaciones versus diversificación de las exportaciones; apertura externa versus proteccionismo nacional.

Atendiendo a las características estructurales de las economías de la región, así como otras de carácter físico como la estrechez de los mercados y la escasez relativa de recursos, consideramos que las posibilidades de crecimiento y desarrollo dependerán de estrategias de inserción externa que deben basarse en una mayor diversificación y competitividad de las exportaciones caribeñas. El problema que se plantea es como diseñar una alternativa que se ajuste a las exigencias externas sin que ello derive en costos sociales y políticos de tal magnitud que deslegitimen dicha opción en los marcos de las respectivas sociedades. Esto ha implicado en el Caribe un debate profundo sobre las diferentes articulaciones económico-sociales que determinen proyectos nacionales que tengan como meta el crecimiento, la distribución más equitativa del ingreso y favorezcan la integración social. Esta aspiración legítima se sustenta en la concepción de que una estrategia de desarrollo debe diseñarse sobre la base de un proyecto sustentable social y políticamente en cada realidad nacional y que

requiere de un elevado grado de autonomía en la gestión de las políticas económicas y sociales.

La autonomía de los proyectos nacionales de desarrollo ha sido muy cuestionada teniendo en cuenta que la alta dependencia de los mercados externos, la necesidad de flujos de capitales en condiciones concesionarias y el poco poder de negociación, ha propiciado tradicionalmente una ingerencia externa en la formulación de las políticas domésticas.

En el Caribe se ha reconocido como inevitable su inserción en las nuevas tendencias económicas globales, sin embargo ello no deberá ser un proceso precipitado ni lineal ya que los aparatos productivos de la región no resistirían una exposición externa mucho más abierta en términos inmediatos. En este sentido, los países del área tendrán que definir los tiempos y la naturaleza específica que adoptará dicha inserción con vistas a adecuar paulatinamente sus estructuras económicas a las nuevas condiciones.

Por ejemplo, en la Cumbre del CARICOM celebrada en Trinidad y Tobago en octubre de 1992 se adoptó la Tarifa Externa Común, sistema de aranceles a aplicar a productos importados de terceros países. La misma establece un arancel para los productos agrícolas del 40% con vigencia desde 1993 hasta 1998. Para los productos no agrícolas se estableció una tarifa del 35% con efecto desde 1993 y con reducciones graduales hasta llegar al 20% en 1998. En el contexto actual esas tarifas se consideran muy altas. Si las tendencias presentes continúan en 1998 dichos aranceles serían considerados totalmente incompatibles con las normas de comercio internacionales. Pero la situación económica de los países caribeños de habla inglesa exigía adoptar una política cautelosa en ese campo (ECLAC: 1992).

No hay respuestas concluyentes para muchos de esos dilemas. No obstante -en nuestro criterio- se pueden identificar premisas y objetivos esenciales mínimos que pueden constituir la base de propuestas viables para la región:

1. La meta central es la articulación de una base productiva nacional diversificada y eficiente capaz de insertarse equilibradamente en la economía mundial. Por tanto, la reestructuración económica debe privilegiar el crecimiento intensivo potenciando el desarrollo del mercado interno mediante políticas para el control doméstico de los excedentes, la creación de empleos y la solución de los problemas sociales básicos.

El desarrollo del mercado interno no está reñido con la estrategia de desarrollo de inserción externa. El mercado interno hay que visualizarlo como un marco de potenciación de los factores productivos y financieros domésticos que posibiliten una disminución de la dependencia externa, de maduración de la competitividad de las producciones nacionales y de reproducción del recurso máspreciado: el humano.

El crecimiento intensivo implica también una modernización de los aparatos productivos, entendida como una adecuada adaptación de las tecnologías existentes y su aplicación en correspondencia con las necesidades y potencialidades nacionales.

2. La base del nuevo estilo de industrialización será el factor humano altamente calificado. En este sentido cobra importancia la necesidad de reformar los sistemas educativos para mejorar y ampliar las condiciones para el desarrollo del capital humano.
3. La empresa privada debe jugar un papel significativo en cualquier estrategia de desarrollo que se articule. No debe preocuparnos la pequeña escala productiva de este

sector en relación a los grandes volúmenes productivos que demandan los principales mercados externos. Algunas experiencias de otras latitudes revelan que la creación de un contexto favorable a la innovación tecnológica permite el desarrollo de pequeñas y medianas empresas hasta tal grado que pueden ser competitivas a nivel internacional.

4. Cualquier intento por reorientar la inserción del Caribe en la economía mundial exigiría una cuidadosa reevaluación del papel del capital transnacional, reteniendo el hecho de que el mismo es fuente importante de financiamiento, tecnología y mercado.
5. Es necesario la ejecución de una política agresiva de conservación de los recursos naturales.
6. Todas estas premisas exigen la necesaria reforma del Estado. Es indudable que se requiere dotar de mayor eficacia al Estado, lo que no significa su desmantelamiento sino la redefinición de sus funciones en la búsqueda de su legitimación como mecanismo de asignación de recursos, de diseño y regulación de las estrategias económico-sociales más generales, como proveedor de eficientes servicios sociales y conductor de la política tecnológica.

Dimensión internacional

La principal consecuencia que se deriva del proceso de marginalización de la región de la economía mundial es que su capacidad competitiva se debilita progresivamente, por lo que sus condiciones para penetrar y mantenerse en los mercados externos van siendo más precarias.

El Caribe es la única región del mundo que tiene aplicado la mayor cantidad de programas preferenciales de carácter comercial y de asistencia financiera otorgados por sus mercados tradicionales: los Estados Unidos (Sistema Generalizado de Preferencias, ICC, el Programa de Niveles de Acceso Garantizado y las cuotas de exportación de azúcar), Comunidad Económica Europea (Convención de Lomé) y Canadá (Caribbean). Estos programas han permitido una mayor integración del Caribe a estas economías, fundamentalmente la norteamericana, sin embargo, no han provocado una reactivación productiva y exportadora de acuerdo a las exigencias mundiales, manteniéndose un aparato productivo en general e industrial en particular altamente ineficiente, incapaz de competir con éxito en los mercados internacionales, diseñado para un crecimiento extensivo basado en la amplia utilización de fuerza de trabajo y poca absorción de tecnologías modernas.

Como ya vimos en el caso de México y el NAFTA, en el escenario de pérdida de esas preferencias el Caribe estaría en condiciones competitivas desiguales con otros productores, incluso del Tercer Mundo, lo cual implicaría la progresiva pérdida de espacio en dichos mercados.

Es comprensible entonces que la posición predominante de los países del Caribe frente al NAFTA y en general frente a las nuevas tendencias económicas mundiales sea la de favorecer la preservación de los acuerdos preferenciales tipo ICC e incluso la de su extensión a aquellos productos que actualmente están excluidos de la Iniciativa. Mantener ese status les evitaría enfrentarse a la realidad de su incapacidad para competir en un mercado libre sin protección preferencial. También eliminaría la posibilidad de tener que otorgarle a los Estados Unidos, bajo el principio de la reciprocidad, un tratamiento de libre

acceso a sus productos. ¿Cuál es la reacción que podría esperarse de los Estados Unidos ante los reclamos caribeños?

Los programas económicos preferenciales que los Estados Unidos han brindado al Caribe han estado vinculados a sus intereses geopolíticos en la región. Históricamente los Estados Unidos han considerado el Caribe como parte de su sistema de seguridad por lo que la región ha sido en mayor o menor medida foco de interés y preocupación de las sucesivas administraciones norteamericanas. El interés y preocupación norteamericanos por la región se incrementaron con el triunfo de la Revolución Cubana al introducir en su percepción la noción de que el conflicto Este-Oeste se reprodujo en sus fronteras al emerger un país que actuaba como "satélite" de la Unión Soviética. De ahí que la intención de los Estados Unidos en promover el comercio y la inversión de la región constituyó un importante componente en su estrategia por evitar la "expansión del comunismo" en el continente.

Una de las principales consecuencias para el Caribe del fin de la Guerra Fría y de la globalización de la economía mundial es la pérdida de su status de región priorizada en la política exterior norteamericana, que bajo la nueva configuración internacional ha colocado como su eje central la búsqueda de alternativas para la reafirmación de su hegemonía económica a nivel mundial frente a sus eternos rivales: Japón y la Unión Europea. El lanzamiento de la Iniciativa para las Américas y el NAFTA se inscriben en el conjunto de acciones diseñadas en función de los nuevos intereses geoeconómicos norteamericanos, en los que aparentemente el Caribe está llamado a jugar un papel secundario.

El rediseño de las prioridades norteamericanas en su proyección exterior se produjo en un momento en que el Caribe esperaba de su mercado tradicional mucho más que

expectativas en términos de comercio, inversión y ayuda financiera, en medio de crecientes preocupaciones por la evolución del sistema económico internacional y su incidencia en el desarrollo económico de la región.

Se pueden esgrimir argumentos a favor y en contra de la posibilidad de que los Estados Unidos estén en disposición de continuar una relación económica con el Caribe bajo los mismos términos que hasta el momento.

A favor pudieran operar nuevas consideraciones que nutrirían la percepción norteamericana acerca de la importancia del Caribe para sus intereses y ello implicaría replantearse el concepto de interés geopolítico. Si hasta hace unos años el interés geopolítico se justificaba por la supuesta intención del comunismo internacional de penetrar en la región y "desestabilizarla", ahora al no existir la Unión Soviética y el campo socialista europeo, el peligro de desestabilización provendría del deterioro socioeconómico de los países del área que provocaría -entre otras consecuencias- un incremento de la emigración y el narcotráfico, fenómenos que han sido tipificados por los Estados Unidos como atentatorios a su seguridad nacional. En este sentido, los Estados Unidos podrían sentirse motivados a continuar implementando políticas que tenderían a favorecer la estabilidad económica, política y social de la región. Esto como una posición de futuro. Lo cierto es que hasta el momento la respuesta norteamericana ante esos fenómenos ha sido coyuntural y reveladora de la inexistencia de una política coherente de carácter regional.

En contra está el hecho de que acuerdos preferenciales del tipo ICC no son compatibles con las actuales tendencias de la economía mundial en el sentido de que son

programas de concesiones no recíprocas y de protección preferencial para un grupo reducido de países.

Al parecer, este es el argumento que está imperando en las esferas políticas norteamericanas. De hecho los Estados Unidos se han replanteado las relaciones económicas con el Caribe bajo los mismos términos que para el resto del hemisferio. Si existe alguna política norteamericana para la región caribeña es precisamente la oferta que sustenta la Iniciativa para las Américas: acuerdo de libre comercio. Tal y como plantean las exigencias norteamericanas, este acuerdo deberá ser negociado y para ser elegible los países interesados deberán cumplir los siguientes criterios: comprometerse a implementar políticas de orientación de mercado y que garanticen un régimen económico estable, liquidar todas las barreras que impiden el libre comercio y aplicar la reciprocidad.

Todo parece indicar que el proceso de integración de las economías caribeñas a la norteamericana transitará bajo otros referentes: ya no sólo dependerá de las intenciones de los Estados Unidos, sino también de la capacidad caribeña para garantizarlo.

La respuesta caribeña en el plano internacional debe responder al curso de estas probables tendencias y por tanto perseguir los siguientes objetivos:

1. Tratar de mantener el acceso preferencial de las exportaciones caribeñas a sus mercados tradicionales y a las fuentes de recursos financieros ya sea por vía bilateral como por vía de los canales internacionales de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD). A través de la AOD se podría implementar, igualmente, la cooperación tecnológica.

2. Para muchos países del Caribe las posibilidades de emprender una nueva estrategia de desarrollo depende de la solución equitativa y duradera al problema de la deuda externa. Por ello, esto es uno de los principales objetivos a alcanzar en el plano internacional.
3. Es imperativo la diversificación de las relaciones económicas externas como vía para reducir la vulnerabilidad de las economías de la región.

Dimensión regional

La integración del Caribe ha sido un tema de constante discusión a lo largo de décadas impulsado por la realidad de ser una región altamente sensible a las variaciones del sistema económico internacional e históricamente fragmentada económica y políticamente. En este debate han encontrado cabida diversas formulaciones, pero lo que se ha revelado en todas ellas es el consenso de que es difícil concebir un modelo de desarrollo autónomo en la región sin ampliar y fortalecer la integración como vía para suplir la falta de economía de escala de las unidades nacionales y para incrementar la capacidad negociadora de la región. La conclusión más general que se desprende del análisis de la evolución de las experiencias de integración que ha tenido la región (CARIFTA, CARICOM Y CDCC) es que la búsqueda de espacios de concertación regional no es una tarea expedita por la existencia de un fuerte entramado de fuerzas desintegracionistas conformado por la influencia de los factores externos derivados de la forma de inserción de la región en la economía mundial y por causales endógenas de carácter histórico como las deficiencias estructurales, el largo divorcio recíproco en el que han estado envueltos los países del área y la gran diversidad económica, poblacional, geográfica, lingüística y sociopolítica presentes en el escenario regional.

Esto no significa que haya inevitablemente un fatalismo integracionista en la región. A partir de una visión pragmática, teniendo en cuenta los contextos internacional y regional actual, se pueden identificar y/o construir fuerzas integradoras. El problema que se plantea aquí es encontrar la forma de integración más viable que se puede construir atendiendo a las circunstancias actuales.

En este ámbito, uno de los experimentos más recientes ha sido la creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC).

La Asociación es el esquema integracionista del subcontinente latinoamericano y caribeño que mayor grado de heterogeneidad presenta entre sus integrantes, manifestado en el grado de desarrollo industrial, estructuras económicas, dimensiones, recursos naturales, etc. Es evidente que Venezuela, México y Colombia constituyen las economías de mayores posibilidades en el esquema. Las tres acumulan el 84% del Producto Interno Bruto de la región.

Esto tiene particular importancia en la distribución de los costos y beneficios del proceso integracionista, sobre todo cuando este apostó por un área de libre comercio como la matriz básica de integración. Un proceso de liberalización comercial eleva la exposición externa de los productos nacionales que difícilmente podrá ser tolerada por aquellas economías menos competitivas.

Generalmente se acepta que el grado de compromiso que las partes estén dispuestas a asumir depende, entre otros factores, de su nivel de interdependencia, del grado de complementariedad y del nivel de desarrollo relativo de sus economías. Sin embargo, el espectro de países que integran la AEC no presenta un nivel de intercambio comercial que

sustente a priori la voluntad política requerida para establecer una liberalización comercial y de inversión significativa: Los integrantes de la AEC sólo absorben el 7% de sus exportaciones totales y se autoabastecen en un 5%.

La relación comercial entre los grupos subregionales que integran la AEC es muy débil. El comercio del Caribe con Centroamérica es prácticamente nulo representando solamente el 0.3% de su comercio mundial, mientras que el balance neto de su relación con México y Venezuela es importador. En general, México, Venezuela y Colombia no tienen a la región caribeña como el área principal de abastecimiento ni exportan prioritariamente a ella.

Por tanto, la AEC surgió derivada de un proceso de concertación política y producto de la necesidad de fortalecer los vínculos internos y frente a terceros pero no de la madurez e interdependencia económica creada a partir de un sólido intercambio recíproco entre sus miembros.

Otro factor a tener en cuenta para valorar la viabilidad de este proyecto integracionista es la coexistencia de acuerdos y esquemas de relaciones que involucran a diversos países de la AEC: los miembros del G-3 firmaron un acuerdo de libre comercio e inversiones entre sí, a su vez establecieron acuerdos similares por separado con Centroamérica, otro tanto hizo CARICOM con Venezuela.

De lo anterior se desprende la existencia de un entramado institucional que la AEC tendrá que armonizar para poder avanzar en la concreción de sus objetivos. A ello hay que agregar que tres países que integran la Asociación están excluidos de los acuerdos previos

y que 10 territorios son coloniales los que entrelazan más sus economías con sus metrópolis que con las naciones vecinas.

Pero quizás el mayor desafío que tendrá que enfrentar la Asociación proviene de los vínculos de sus miembros con los Estados Unidos. La dependencia de los participantes de la AEC con respecto al mercado norteamericano es totalmente mayoritaria. Por ejemplo, el comercio de México con el vecino del norte representa el 70% de su comercio total, en el caso de Colombia la proporción es de alrededor el 40% y con Venezuela es del 50%. El intercambio comercial de las pequeñas economías caribeñas con los Estados Unidos constituye el 60% de su comercio mundial.

Ello significa que aunque el intercambio entre los miembros de la Asociación pueda ser importante, siempre estará subordinado a los intereses que se deriven de sus vínculos con los Estados Unidos y de su prioridad por incorporarse a una zona de libre comercio con ese país. La alta dependencia externa que estos países tienen los torna altamente sensibles a cualquier decisión de la política económica exterior norteamericana.

Todo lo anterior no significa que el acuerdo no sea trascendente. Si bien el desarrollo de algunas experiencias integracionistas como son los casos del TLC y la Unión Europea arribaron al establecimiento del acuerdo institucional después de alcanzar un determinado nivel de relaciones económicas, no puede negarse el hecho de que un acuerdo de liberalización comercial y de inversiones como el propuesto en la AEC podría propiciar un incremento de los intercambios entre sus miembros. A ello podría contribuir la cercanía geográfica que tienen los países que la integran.

El carácter multidimensional de la experiencia es evidentemente otra ventaja. La Asociación se plantea el problema de la integración no sólo desde la dimensión económica, sino también abarca el medio ambiente, la protección de los recursos naturales del Mar Caribe, el intercambio tecnológico, la educación, el deporte, el desarrollo sociocultural, lingüístico y los sistemas de difusión e información sobre los acontecimientos y las realidades políticas, económicas, sociales y culturales de la región en toda su complejidad. La inclusión de estas dimensiones constituye un rasgo distintivo con relación a los demás esquemas integracionistas y de cooperación que existen en latinoamérica. Ello implica trascender de los acuerdos intergubernamentales de carácter económico a una amplia participación de otras esferas de la sociedad y los actores gubernamentales y no gubernamentales a ellas asociados.

Otro de los mayores beneficios potenciales de la AEC lo constituirá la posibilidad de llevar a cabo una labor de concertación de posiciones de los gobiernos de los países integrantes. Ello puede resolver el divorcio histórico que ha existido entre el Caribe insular (básicamente el anglófono) y los países de habla hispana del continente y potenciar así la capacidad negociadora de la zona. Habría que decir que esta región representa aproximadamente el 78% del potencial de decisión en cualquier foro hemisférico.

Después de un largo divorcio histórico de las distintas zonas geográficas que integran la AEC, este intento de concertación de posiciones puede representar un importante esfuerzo de la región para enfrentar los desafíos que impone la llamada globalización de la economía.

Referencias

- Abdala, Mario (1990) *Proteccionismo vs librecambismo*, Instituto de Formación Técnica para el Desarrollo del Comercio Exterior. México, febrero.
- Bernal, Richard (1991) *A Caribbean perspective of the Enterprise for the Americas Initiative*. Ponencia presentada en el seminario “El Caribe y la Iniciativa para las Américas”, Kingston, Jamaica, 26-27 de septiembre.
- Caribbean Development Program, *Caribbean Highlights*, December 1990-February 1991, July-November 1991 y June-December 1992/January 1993, Puerto Rico.
- Caribbean UPDATE (1995) No.6, July.
- Caribbean Community Secretariat (1988) *Caribbean development to the year 2000: challenges, prospects and policies*, June.
- Deere, Carmen Diana (1990) (coord.) **In the shadows of the sun**. Caribbean development alternatives and U.S. policies, PACCA/Westview Press.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) (1992). The Caribbean and the North American Free Trade Agreement (NAFTA), 14th Session of CDCC, Grenada, December.
- FMI (1991) *International Financial Statistics*, Yearbook, Washington.
- González, Anthony (1989) “Recent trends in international economic relations of the CARICOM states”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, special issue, Fall.
- Hutchinson Gladstone A. y Ute Schumacher (1993). *NAFTA's threat to Caribbean Basin exports: a revealed comparative advantage approach*. Ponencia presentada en la 18 Conferencia de la Asociación de Estudios del Caribe, Kingston, Jamaica, 24-29 de mayo.
- Lewis, David (1993) *Los acuerdos regionales de libre comercio y el Caribe: retos y oportunidades del Tratado de Libre Comercio Norteamericano*. Ponencia presentada en el Taller-Seminario “El Caribe y Cuba en la postguerra fría”, Caracas, Venezuela, 20-22 de mayo.
- Minian, Isaac (1990) *Cambio estructural en las economías avanzadas: Temas para el debate sobre estrategias de desarrollo* (mimeo), México.

Nájera, Rubén (1990) *New technologies and less developed countries*. Ponencia presentada en el Taller Internacional “**Cambios mundiales y su impacto en la Cuenca del Caribe**” celebrado en Ciudad México, 14-15 de mayo.

Ominami, Carlos (1989) “*América Latina en la economía mundial: tendencias recientes y escenarios alternativos*”, en Carlos Portales (comp.), **El mundo en transición y América Latina**, RIAL.

Pantojas-García, Emilio (1993) *Free Trade and U.S.-Caribbean Basin relations: the specter of the North American Free Trade Agreement*, Cuaderno de Trabajo No.1, Universidad de Puerto Rico, mayo.

SECOFI (1991) *Tratado de Libre Comercio en América del Norte: La industria textil*, Monografía 13, México. diciembre.

The Lomé Caribbean and the European Community (1992). Documento preparado para el seminario del Proyecto Conjunto Comunidad Europea-SELA “**Strengthening of Latin American and Caribbean relations with the European Community**”, Caracas, Venezuela, 11-13 de marzo.

U.S. Department of Commerce (1991) *Guidebook Caribbean Basin Initiative*, Washington.

United States International Trade Commission (USITC) (1992) *Potencial effects of a North American Free Trade Agreement on apparel investment in CBERA countries*, Washington, July.

Valdés Paz, Juan (1991) “*Notas sobre el nuevo sistema internacional, el Tercer Mundo y América Latina*”, **Cuadernos de Nuestra América** No.17, CEA, julio-diciembre.

Watson, Hilbourne (1988) *The changing structure of world capital and development options in the Caribbean*. Ponencia presentada en la Conferencia sobre “**El futuro del Caribe en el sistema mundial**”, University of the West Indies, Kingston, Jamaica, 13-14 de mayo.