

Asimetrías e intensidad de la integración caribeña

Asymmetries and intensity of integration of The Caribbean

Germán H. GONZÁLEZ
ghgonza@uns.edu.ar
Instituto de Investigaciones
Económicas y Sociales del Sur
(Argentina)

Stefania S. ÁLVAREZ
Departamento de Economía,
Universidad Nacional del Sur
(Argentina)

ResumenAbstract

- 1. Introducción**
- 2. Planteamiento semántico de la integración económica**
- 3. Proceso de integración caribeño: esfuerzos, instrumentos y dificultades**
- 4. Medición de la intensidad de la integración caribeña y la relación entre esta y las asimetrías observadas**
- 5. Conclusiones**
- 6. Bibliografía**

Asimetrías e intensidad de la integración caribeña

Asymmetries and intensity of integration of The Caribbean

Germán H. GONZÁLEZ
ghgonza@uns.edu.ar
Instituto de Investigaciones
Económicas y Sociales del Sur
(Argentina)

Stefania S. ÁLVAREZ
Departamento de Economía,
Universidad Nacional del Sur
(Argentina)

Citar como:

González, G.H., Álvarez, S.S. (2016). Asimetrías e intensidad de la integración caribeña. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 5(2):82-107

Resumen

La intensificación de la integración es un hecho deseable política y económicamente para los países en desarrollo. Sin embargo, la existencia de asimetrías en el nivel de ingreso dificulta su concreción. Estas últimas cuestiones toman una importancia crucial en la zona del Caribe. Los principales resultados obtenidos son que se verifica una intensificación de la integración *de facto* acompañando a los esfuerzos institucionales y que dicha intensificación se vio auspiciada por la formación de dos grupos internamente convergentes. Este proceso resulta más aproximado a la conformación de clubes que a la reducción de asimetría, propuesta como meta en los acuerdos firmados.

Palabras clave: integración *de facto*, integración *de iure*, asimetrías, Caribe, Caricom, clubes de convergencia.

Clasificación JEL: F13, F15, O19, O54.

Cite as:

González, G.H., Álvarez, S.S. (2016). Asimetrías e intensidad de la integración caribeña. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 5(2):82-107

Abstract

The intensification of integration processes is political and economically desirable for developing countries. However, the existence of asymmetries in the income level hinders the realization of that goal. These latter issues are extremely important in The Caribbean. The main results are that deeper integration integration is verified *de facto* accompanying institutional efforts, and that this enhancement was sponsored by the formation of two groups converging internally. Such process is more approximate to the formation of convergence clubs that reducing asymmetry that has been proposed as a goal in the signed agreements.

Keywords: *de facto* integration, *de iure* integration, asymmetries, The Caribbean, Caricom, convergence clubs.

1 Introducción

La integración regional es un objetivo fundamental de los Gobiernos latinoamericanos y caribeños que buscan alcanzar una mayor inserción en la globalización y desarrollar políticas de cooperación y asociación. Es un camino que se abre para conseguir diversas metas políticas, económicas, sociales y culturales y, principalmente, para completar los procesos de desarrollo. En los últimos tiempos se tiende a la integración como herramienta para hacer frente a la coyuntura adversa provocada principalmente por el carácter especulativo de los mercados mundiales y la crisis financiera internacional.

A pesar de ello, aún persisten obstáculos en los procesos que las dejan con menos oportunidades para afrontar problemas comunes y con mayores dificultades para hacer frente de manera conjunta a los desafíos subregionales, regionales y globales. Las amplias asimetrías entre los países y dentro de estos desincentivan la integración. El reconocimiento de estas disparidades en los grados de desarrollo de los países de la zona es algo que ha sido tratado desde el inicio del proceso de integración formal latinoamericana y caribeña y, en los años recientes, ha resurgido una progresiva preocupación respecto a la necesidad de implementar medidas regionales más efectivas.

Estas últimas cuestiones toman una importancia crucial en la zona del Caribe. Como ha señalado Martínez Alfonso (2013), las determinaciones asociadas a las nociones de pequeñez y vulnerabilidad han condicionado y condicionan sus modelos de relacionamiento externo y sus respuestas de política a elementos provenientes del contexto internacional. El objetivo del trabajo que se desarrolla a continuación ha sido el estudio del proceso de intensificación de la integración caribeña; en él se ha puesto especial énfasis en los países que conforman la Comunidad del Caribe (Caricom, por sus siglas en inglés). La atención en la Caricom se debe a que es el proyecto vigente de integración más antiguo del subcontinente. Se abarca todo el proceso de integración entre las economías involucradas en la Caricom. Sin embargo, el período de análisis empírico posterior es 1973-2012 por razones de disponibilidad de datos.

Definidos el concepto y los indicadores que se emplean para medir la integración (epígrafe 2), se procederá a abordar específicamente el proceso histórico de conformación del bloque regional y los avances que se han concretado en la materia tratada (epígrafe 3), para luego examinar, a partir de las mediciones propuestas, los progresos que se han materializado en la esfera real y la relación entre estos y el objetivo manifiesto de reducción de asimetrías (epígrafe 4). El epígrafe 5 ofrece una síntesis y propone una discusión de los resultados.

2 Planteamiento semántico de la integración económica

La integración económica puede percibirse como el proceso mediante el cual los países eliminan determinadas características diferenciales en sus relaciones con otras naciones como las barreras comerciales, las limitaciones a los movimientos de los factores, las alteraciones de los tipos de cambio, las políticas macroeconómicas autónomas y las políticas microeconómicas industriales, entre otras (Tugores Ques 2006). Es decir, se trata de acuerdos complejos que van más allá de la simple liberación comercial y que no solo tienen implicancias económicas, sino también políticas, jurídicas y sociales. En términos generales, la integración ocurre involucrando un número reducido de países que comúnmente pertenecen a una misma zona geográfica, aunque actualmente prosperen intentos por integraciones más amplias en extensión, con mayor distancia entre los socios e intereses comerciales y geopolíticos.

En este punto es conveniente hacer una distinción y separar los términos de «cooperación» e «integración». Mientras que el primero implica acciones tendentes a disminuir la discriminación, el segundo involucra medidas tendentes a eliminar determinadas formas de discriminación. La cooperación tiene como objetivo lograr la coordinación de políticas y, por tanto, crear una soberanía común; constituye, pues, una forma de interacción mucho menos compleja que la integración. Por lo general, se utiliza para favorecer o reafirmar modelos integracionistas existentes o en proceso de consolidación. Intensificar la integración requiere ampliar la pérdida de soberanía nacional sobre la política económica.

Ahora bien, la integración económica puede adoptar varias formas que implican grados diversos de compromiso por parte de los socios. Desde Balassa (1964) se utiliza el siguiente ordenamiento en términos crecientes de compromiso: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. Por su parte, en la zona de libre comercio, las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países partícipes son eliminadas, pero individualmente cada uno mantiene sus propias tarifas frente al resto del mundo. La integración económica total presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal y social, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.

Una vez conceptualizada la integración y diferenciado los niveles que alcanza el proceso, cabe hacer una distinción entre lo que se considera o define como integración *de iure*, institucional, formal o mediante acuerdos, e integración *de facto*, real o en los hechos (Ondarts 1992; Prakash y Hart 2000; Dorrucchi *et al.* 2004; Aminian *et al.* 2008; Nicolás 2010; Álvarez 2011). De Lombaerde y Van

Langenhove (2006) prefieren no realizar una distinción entre formal y real y, en cambio, amplían el listado de procesos de integración evaluando conjuntamente las esferas política, económica y cultural, entre otras, junto con la institucional.

La integración *de iure* se basa en la adopción o la firma explícita de un convenio internacional que determina los parámetros de la integración, las reglas de juego, y establece la existencia de un organismo para la resolución de eventuales controversias. Es lo que se conoce como integración mediante acuerdos, la cual se basa en la primacía de los instrumentos legales para promover la integración entre los países. La integración *de facto*, en cambio, se refiere a un proceso de asociación liderado por los agentes privados. Se fundamenta principalmente en cuestiones de proximidad geográfica, inversiones cruzadas y otras temáticas como vínculos raciales y culturales y se basa en la idea de que las economías pueden integrarse usando el mercado.

La segunda definición implica aceptar que las economías de cualquier región pueden intercambiar intensivamente entre ellas sin requerir acuerdos comerciales preferenciales previos explícitos y formales. Para facilitar este tipo de asociación, los Estados pueden adoptar políticas unilaterales de desregulación doméstica y de liberalización comercial, favorecer la inversión en infraestructuras de comunicación y transporte, simplificar sus procedimientos aduaneros o adoptar políticas que faciliten la entrada de inversiones extranjeras directas, entre otras decisiones.

Ambos procesos son autónomos y puede ocurrir que difieran en cuanto al ritmo de su marcha; es decir, aunque hubiese una voluntad expresa y formalizada de ir eliminando características diferenciales entre los territorios, podría suceder que tales esfuerzos no se materialicen a partir de las decisiones individuales de los agentes económicos. En cambio, podría darse que, sin existir acuerdos legales vigentes, dos o más naciones experimenten una mayor asociación generada por las decisiones cotidianas de aquellos. No cabe duda respecto a la conexión existente entre estas formas que, en última instancia, terminan por ser complementarias.

Cuando existen disparidades respecto a aquellas medidas que se adoptan legalmente con lo que realmente ocurre en los mercados, pueden surgir, principalmente, dos complicaciones: en primer lugar, la integración de hecho sin la respectiva fundamentación en acuerdos formales podría generar incertidumbre en las empresas, en el sentido de que las bases institucionales que tienen la capacidad de garantizar estabilidad a largo plazo pueden no resultar lo suficientemente claras y transparentes; por otro lado, la integración puramente legal puede resultar inútil —por ejemplo, si no existieran fundamentos económicos que sustenten desde el inicio al acuerdo— si el compromiso real asumido resulta insuficiente, o si el proceso no se ve acompañado por cierto grado de concreción de los obje-

tivos de integración socavando el sustento político del acuerdo a medio plazo.

Siguiendo lo desarrollado hasta acá, resulta conveniente determinar la manera en que puede medirse la intensidad de la integración entre dos o más países. Este análisis resulta de fundamental importancia en el momento de analizar la efectividad de las políticas y los acuerdos firmados ya que, como se ha señalado, los esfuerzos realizados pueden no verse reflejados en la cotidianidad. Cabe aclarar que no existe una única medida que permita evaluar la intensidad de integración existente entre dos economías y cada enfoque requiere un ajuste particular en el momento de realizar el planteamiento analítico.

Habitualmente, para capturar el proceso de intensificación de la integración *de iure*, por una parte, se considera el número de instrumentos jurídicos a los que los Estados miembros se suscriben y que aceptan reducir voluntariamente su soberanía sobre determinadas políticas económicas a favor de políticas de conjunto. La información cualitativa anterior se cuantifica mediante un recuento, para cada binomio o grupo y cada año, del número de acuerdos vigentes (no solo firmados, debido a que puede haber diferencias sustanciales en las fechas entre ambos momentos). Por otra parte, se asocia la intensidad de la integración con un valor creciente siguiendo la definición de Balassa (1964) y tomando como referencia el tipo de acuerdo de mayor compromiso vigente; es decir, en momentos en que no existen acuerdos vigentes entre dos Estados, se asigna un valor 0, con zonas de libre comercio un valor 1 y así hasta llegar a 5, que representa la máxima integración a la que un bloque puede aspirar.

Cuando se intenta medir la integración *de facto*, autores como De Lombaerde y Van Langenhove (2006) sostienen que lo más apropiado es conformar un sistema de indicadores que contemplen las diferentes facetas de la integración, no solo económica, debido a la interconexión existente. Sin embargo, dado que el objetivo planteado aquí es específicamente económico y, en esencia, comercial, se sigue a Arribas *et al.* (2009). Según estos autores, los indicadores utilizados para medir la integración económica internacional pueden dividirse en dos grupos: aquellos que se centran en los precios y aquellos que se basan en las cantidades.

Los indicadores basados en precios se construyen al darse por sentado que se cumple la ley de un solo precio, una relación de equilibrio que se impone mediante el arbitraje y que establece que los precios de un mismo producto ofrecido en dos mercados diferentes nunca deben diferir en más que el coste de transportar el producto entre los dos mercados, después de ajustar el tipo de cambio entre ellos en el caso de que los precios se expresen en distintas divisas (Sands 2002). Asumir esto permite medir la capacidad de integra-

ción al eliminarse precios diferenciales de *commodities* y activos en diferentes lugares y al considerarse mercados perfectos.

Sin embargo, la existencia de un único precio solo podría existir en el caso de bienes homogéneos pero no para aquellos que puedan diferenciarse. En este punto, se requiere de un conjunto de criterios para poder establecer mediciones de intensidad de la integración en condiciones de competencia imperfecta. En la actualidad, este tipo de cálculos no existe y, por lo tanto, la utilización de medidas de integración basadas en precios llega a ser demasiado problemática, sin contar con ganancias en términos de poder explicativo.

En cuanto a los cálculos basados en cantidades, no están exentos de dificultades. Si bien el valor del comercio bilateral es en sí mismo un indicador de intensidad *de facto*, no ofrece una medida cabal del grado de compromiso con el proyecto integrador por parte de las economías involucradas. Un binomio de países puede mostrar un crecimiento permanente en sus flujos comerciales y, simultáneamente, aumentar más que proporcionalmente el comercio con terceros países. Para contemplar esta posibilidad, existen diferentes opciones en la bibliografía técnica de indicadores de intensidad basados en los flujos comerciales.

A continuación se describen, siguiendo a Durán y Álvarez (2008), tres bloques de medidas complementarias y se señalan también sintéticamente los problemas de medición e interpretación que podrían tener. El primero corresponde al índice de comercio intrarregional en tres versiones —solo considerando exportaciones, importaciones o ambos flujos—, que resulta útil para medir la importancia de los lazos comerciales dentro de la región. Se calcula considerando el total del comercio entre los miembros de un bloque regional o acuerdo comercial sobre el flujo total que el conjunto destina al comercio mundial. En términos formales se expresa como sigue:

$$ICI = \sum_{i=1}^n z_{ij} / \sum_{i=1}^n z_i \quad (1)$$

donde z_{ij} es el flujo de exportaciones, importaciones o ambos —según corresponda— entre los socios i y j , Z_i es el flujo total de exportaciones, importaciones o ambos —según corresponda— del socio i , con $i \neq j$ y n el número de socios.

Como señalan dichos autores, este indicador muestra en forma directa la proporción que representa el comercio entre los miembros. Sin embargo, es frecuentemente cuestionado, por ejemplo, porque el indicador puede ofrecer información sesgada a favor de las regiones conformadas por un mayor número de Estados o que representan una proporción mayor del comercio mundial: cuanto mayores son los Estados y mayor su comercio global, presumiblemente también mayor comercio tendrían entre ellos. Además, el indicador puede llegar a captar un aumento del comercio intrarregional cuando en realidad lo que ha ocurrido es un incremento del

tamaño relativo de la región respecto al mundo, o incluso puede resultar a partir de distorsiones en la sincronidad de los ciclos regionales con los mundiales.

Como una manera de resolver algunos de los problemas mencionados, Kojima (1964) propuso corregir el índice original con el peso del grupo en el comercio mundial. Drysdale y Garnaut (1982), entre otros, ofrecen indicadores que tienen en cuenta los efectos de la composición del comercio y otros factores sobre la intensidad comercial.

En segundo lugar, Durán y Álvarez (2008) incorporan el índice de comercio extrarregional, que resulta complementario al anterior. Representa el grado de dependencia que tiene un país o conjunto respecto del comercio restante que no se encuentra sujeto a los tratamientos diferenciales que puede conceder una unión aduanera o un acuerdo integracionista. Se expresa como sigue:

$$ICE = 1 - ICI = 1 - \sum_{i=1}^n z_{ij} / \sum_{i=1}^n z_i \quad (2)$$

Finalmente, el índice de intensidad de comercio, también en sus tres versiones, corrige el sesgo que presenta el *ICI* al considerarlo respecto al total del comercio mundial:

$$IIR = (\sum_{i=1}^n z_{ij} / \sum_{i=1}^n z_i) / (\sum_{i=1}^n z_i / T) \quad (3)$$

donde T son las exportaciones, importaciones o comercio total mundial —según corresponda—. Este indicador presenta problemas que dificultan su tratamiento. Iapadre (2006) muestra que presenta variabilidad y asimetría de rango: mientras que el primer defecto reduce la comparabilidad, el segundo introduce un sesgo ante variaciones en el valor del índice y, por lo tanto, problemas en estimaciones econométricas.

De todas formas, la expresión (3) es de utilidad cuando se pretende analizar la incidencia de algún factor que tiene la capacidad de alterar la dirección del comercio a favor (o en contra) de una región determinada. Siguiendo a Kunimoto (1977), se puede reexpresar como:

$$IIR = \sum_{i=1}^n z_{ij} / E(z_i) = \sum_{i=1}^n \{z_{ij} / E(z_{ij})\} \quad (4)$$

donde el denominador $E(z_{ij}) = (\sum_{i=1}^n z_i)^2 / T$ se interpreta como la esperanza matemática del comercio intrarregional. Por lo que, si no existieran preferencias comerciales por un destino particular —supuesto de neutralidad geográfica—, los valores intra y extrarregionales debieran ser proporcionales a la participación de cada región en el comercio mundial y el *IIR* reexpresado en (4) tomaría valor 1, es decir, el comercio bilateral sería igual a su valor esperado.

Si algún elemento favorece (obstaculiza) el comercio entre i y j , aumenta (disminuye) el comercio entre los miembros de la región e *IIR* toma valores mayores (menores) a la unidad. Si el numerador se mantuviera constante y, en cambio, fuera la participación de la

región en el comercio mundial lo que se viera reducida, el comercio de la región sería relativamente más intenso y ello se vería reflejado en el aumento del valor del *IIR*.

La versión derecha en (4) del *IIR* toma a cada binomio individualmente y luego los suma; es decir, que se hace más evidente que el valor del *IIR* surge de las preferencias y factores que favorecen u obstaculizan el comercio de cada economía con sus socios. Bajo el supuesto de neutralidad geográfica, cada binomio no debiera comerciar más —ni menos— que lo que es de esperar, de acuerdo con la participación de la región en el comercio mundial. En ese caso, si el *IIR* parcial para un binomio muestra un valor del cociente superior a la unidad, está revelando la presencia de factores (bordes, acuerdos, aspectos culturales o históricos, etc.) que generan una orientación preferencial de los flujos comerciales entre las economías *i* y *j* y ello repercute en el valor del *IIR* conjunto.

3 Proceso de integración caribeño: esfuerzos, instrumentos y dificultades

Los intentos integracionistas en la región datan de varias décadas atrás; inclusive se remontan a los tiempos coloniales pues sus raíces se encuentran en el siglo xvii. Los proyectos en la región han sido diversos y numerosos; algunos no han pasado de una simple especulación, otros han sido especialmente impulsados por las metrópolis para salvaguardar sus propios intereses y varios otros han surgido desde la propia voluntad de los caribeños como una forma de hacer frente a sus dificultades y vulnerabilidad económica.

Desde 1632 hasta 1671, San Cristóbal, Nieves, Antigua y Montserrat habían constituido una sola unidad gubernamental junto a Barbados y se las conocía bajo la denominación de Islas de Sotavento. Luego de pedir la separación de este último país, las islas tuvieron una Administración común desde 1705 a 1738. En 1816 estos territorios se dividieron en dos colonias: la primera comprendía a San Cristóbal, Nieves, Anguila y las Islas Vírgenes Británicas y la segunda, a Antigua, Barbuda y Montserrat. El desarrollo de la integración tuvo una de sus primeras expresiones en la formación de la Federación de las Islas de Sotavento en 1871, cuyo objetivo principal fue asegurar la eficiencia de la Administración colonial por parte de la Corona británica.

En forma similar, la Federación de las Islas de Barlovento data su origen en el año 1833. En ese entonces el grupo abarcaba a Barbados, Granada, San Vicente; Tobago Trinidad y Santa Lucía se unieron en 1838. Años más tarde Trinidad, Barbados y Tobago se retiraron para formar parte de la Federación de las Islas de Sotavento, mientras que Dominica ingresó a la de las Islas de Barlovento.

Ambas federaciones tuvieron su final en 1956, año en que fueron disueltas por la Corona británica para conformar nuevas estructuras constitucionales. Fue en agosto de ese año cuando el Parlamento inglés aprobó la Ley de la Federación del Caribe Británico (British Caribbean Federation Act), que autorizó a la Corona a establecer una nueva federación con un Gobierno común para todas las islas, un cuerpo legislativo, una Corte Suprema y todas aquellas instituciones que considerase necesarias. Esa ley se constituyó en la base legal de Gobierno de lo que en 1958 se constituiría en la Federación de las Indias Occidentales, una de las iniciativas de la región más significativas, por lo que se agrupaban a las excolonias insulares británicas: Antigua y Barbuda, Barbados, Dominica, Granada, Jamaica, Montserrat, Trinidad y Tobago, San Cristóbal y Nieves, Anguila, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.

El desarrollo decisivo que llevó a la muerte de la Federación fue la retirada de Jamaica (el miembro más importante en su momento) luego de llevar a cabo un referendo nacional en 1961 acerca de su participación en el acuerdo. El apoyo de la mayoría a la separación de la Federación inspiró una movilización en Jamaica a favor de la independencia nacional de Gran Bretaña. Además, dio lugar a la declaración de Trinidad y Tobago de retirarse de la Federación y esta terminó colapsando en enero de 1962.

Aunque se había elaborado un plan para una unión aduanera, el énfasis no estuvo puesto en los aspectos económicos durante los cuatro años de su existencia. Económicamente, la región se mantuvo como lo había sido durante siglos y ni siquiera fue introducido el libre comercio entre los miembros durante este período. Sin embargo, su efímera existencia sirvió como sustento inicial para el surgimiento y la perpetuidad en el tiempo de aquellas ideas que pregonaban que el futuro económico y político de tales territorios de ultramar sería casi completamente dependiente del establecimiento de un tipo de asociación intensa.

Con el fin de la Federación, los líderes políticos de la zona se esforzaron por fortalecer y dar continuidad a los vínculos creados en esos años y, al mismo tiempo, extenderlos a otros Estados de la región. A pesar de su fracaso, la Federación dejó en pie una estructura para el mantenimiento de los servicios comunes regionales, tales como la navegación y la Universidad de las Indias Occidentales, a los que se agregaron aspectos relevantes como la colaboración en meteorología y otras actividades. Al retirarse de la Federación, el Gobierno de Trinidad y Tobago propuso la creación de una organización internacional que agrupara no solo a los miembros de la Federación, sino también a las Guyanas y todas las islas del mar Caribe, fuesen o no independientes. En julio de 1963, con la iniciativa de Trinidad y Tobago, se realizó una conferencia de jefes de Gobierno con la cual comenzó una práctica de consultas sobre asuntos regionales.

La búsqueda de arreglos económicos convenientes y la necesidad expresa de cooperación con Europa, África y América Latina llevó a que en 1965 tres naciones caribeñas (Antigua, Barbados y Guyana) iniciaran el proceso de integración comercial del Caribe firmando el Acuerdo de Dickenson Bay. Este acuerdo estableció la Asociación de Libre Comercio del Caribe (Carifta, por sus siglas en inglés), agrupación entre Estados caribeños de habla inglesa para el fomento del intercambio económico y la unificación de las economías.

Al mismo tiempo se pactó que ese acuerdo sería el inicio de un proceso más amplio de integración, el cual dio como resultado un nuevo acuerdo en 1968, que definió un Mercado Común del Caribe y que, junto a los objetivos meramente comerciales, incluyó explícitamente promover el desarrollo industrial en los países atrasados y procurar la distribución equitativa de los beneficios del comercio.

En sus inicios, el Carifta contó con la participación de Antigua, Barbados, Trinidad y Tobago y Guyana. La idea original de permitir a todos los territorios de la región participar en la asociación fue alcanzada en los dos años siguientes con el ingreso de Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieves, Anguila, Santa Lucía, San Vicente, Jamaica y Montserrat. Belice se convirtió en país miembro en mayo de 1971.

Durante la Conferencia de los Jefes de Estados de la Comunidad del Caribe del año 1972, los líderes políticos tomaron la decisión de intensificar la asociación y establecer la Comunidad del Caribe (Caricom). Dicha decisión fue aprobada un año después junto con los instrumentos legales pertinentes y firmada por 11 miembros de Carifta (a excepción de Antigua y Montserrat). Fue en agosto de 1973 cuando se firmó el Tratado de Chaguaramas que formaliza tanto a la Comunidad como al Mercado Común del Caribe y se marcó un hito en la historia de la región por la coordinación de políticas orientadas hacia Estados no miembros y la libre movilidad de capital y personas.

La comunidad define entre sus objetivos «fortalecimiento, coordinación y regulación de las relaciones económicas y comerciales entre los Estados miembros con el fin de promover su desarrollo armonioso, equilibrado y acelerado» (Treaty 1973, art. 4). Se hace referencia a que los beneficios de la expansión y la integración sean «compartidos equitativamente teniendo en cuenta la necesidad de ofrecer oportunidades especiales para los países menos adelantados» (art. 4) para alcanzar un proceso de «desarrollo económico coordinado y sostenido y la convergencia» (Revised Treaty 2001, art. 7).

El acuerdo fue firmado por los cuatro Estados independientes en ese momento: Barbados, Jamaica, Guyana y Trinidad y Tobago; los ocho territorios restantes se unieron en 1974: Antigua, Honduras Británica —antigua denominación a una colonia británica a la cual pertenecía Belice—, Dominica, Granada, Santa Lucía, Montse-

rrat, San Cristóbal y Nieves y San Vicente. Las Bahamas se convirtió en el decimotercer Estado miembro de la comunidad en julio de 1983 pero no miembro del Mercado Común. Surinam se convirtió en Estado miembro de la Comunidad del Caribe en julio de 1995. Haití se incorporó como miembro provisional en julio de 1998 y, en julio de 2002, fue la primera nación de habla francesa del Caribe en convertirse en Estado miembro de pleno derecho de la Caricom. Sin embargo, tampoco se erigió como miembro del Mercado Común.

En 1989 se decidió revisar el acuerdo cuando los jefes de Gobierno tomaron la decisión de convertir el Mercado Común en un mercado único con libre movilidad de factores, como base para la producción competitiva a nivel internacional de bienes y prestación de servicios. Un grupo de trabajo intergubernamental produjo, entre 1993 y 2000, nueve protocolos con el propósito de modificar el tratado. Esos protocolos se combinaron para crear, finalmente en el año 2001, el Tratado Revisado de Chaguaramas que estableció la Comunidad del Caribe; en él se incluían el Mercado y Economía Únicos de la Caricom (CSME, por sus siglas en inglés). Estas instituciones entraron en vigor en los años 2002 y 2006, respectivamente. Los únicos países que hasta la fecha no se adhirieron al CSME son Bahamas y Montserrat. Haití, por su parte, si bien firmó el acuerdo, aún no es miembro pleno y desde el año 2006 se ha estado preparando para establecer las condiciones que le permitan participar efectivamente.

Se propuso que la implementación del CSME sea concretada en dos fases: de 2006 a 2009 se debía implementar el mercado único y, del año 2010 a 2015, la economía única. En la primera de las etapas se debía lograr eliminar todas las barreras al comercio de bienes, a los servicios y a la movilidad de trabajadores, mientras que en la segunda instancia se profundizaría aún más en la integración mediante la armonización del régimen de regulaciones y las políticas económicas, a la vez que se introduciría una unión monetaria.

Si bien el objetivo sobre el cual el Mercado Común estaba enfocado es la liberalización del comercio de bienes, el CSME no solo permite ampliar este proceso para incluir los servicios, sino que también prevé la libre circulación de capitales, mano de obra calificada y la libertad de establecimiento de empresas comerciales en toda la comunidad. También profundiza en la cooperación económica entre los Estados miembros participantes en el Mercado y Economía Únicos.

Puede decirse que, desde sus orígenes, la Caricom es un intento de consolidar una comunidad económica con el fin de potenciar a sus países miembros y facilitar el alcance de sus respectivos objetivos de desarrollo. Esta se ha concentrado en la promoción de la integración de las economías de los Estados miembros, en la coordinación de las políticas externas y la cooperación funcional, especialmente en relación con diversas áreas de la actividad social

y humana. Sin embargo, la Caricom no es la única expresión de los intentos integracionistas en la región o similares objetivos.

Otro de los proyectos integracionistas es la Asociación de Estados del Caribe (AEC), un mecanismo de consulta, concertación y cooperación regional que fue creado en julio de 1994 mediante el Acuerdo de Cartagena. Sus objetivos principales pueden definirse como fortalecer la cooperación regional y el proceso de integración para crear un espacio económico ampliado en la zona, conservar la integridad medioambiental del mar Caribe y promover el desarrollo sostenible del Gran Caribe.

La AEC está integrada por 25 Estados miembros; presenta tres miembros asociados y otros ocho países no independientes que son elegibles a la fecha.¹ No es un bloque económico irrelevante pues, además de ser el mayor bloque en el subcontinente, fue el cuarto bloque integrador más grande del mundo hasta la creación de Unasur (Rodríguez *et al.* 2012).

Un tercer proyecto integracionista es la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) constituida en el año 1981 mediante el Tratado de Basseterre. Este acuerdo se propone lograr la armonización de las políticas exteriores de sus Estados miembros, promover la cooperación funcional entre estos, asegurar la seguridad y estabilidad en sus territorios y constituir un área económica común, la que entró en vigor en enero de 2011.

Cabe destacar, en particular, una de las medidas adoptadas por la OECS y es la referida al libre movimiento de personas que, al igual que la Caricom, pretende que esto permita a los ciudadanos vivir y trabajar en cualquier territorio perteneciente a la organización. Sin embargo, hay una diferencia y es que en la CSME, en la actualidad, la circulación de trabajadores se limita a categorías determinadas, mientras que en la OECS no hay restricciones de ningún tipo.

La Unión Económica de la OECS se constituye en un impulso para la Caricom, pues no solo es un líder en la concertación de políticas comunes en diversas esferas, sino que también facilita la aplicación del CSME.

Siguiendo con los organismos internacionales, por último debe destacarse el Cariforo, el Foro del Caribe del Grupo de Estados de África, el Caribe y del Pacífico (ACP) establecido en 1992. Se trata de una institución que tiene como objetivos promover y coordinar el diálogo político, la cooperación y la integración regional y coordinar la ayuda financiera proveniente de la Unión Europea a los países signatarios de la Convención de Lomé (acuerdo de intercambio comercial y cooperación entre la Unión Europea y los países del ACP vigente entre 1975 y 1995).

Como puede observarse, existe una gran voluntad para desarrollar la zona y potenciar las economías. A medida que se reconoce la vulnerabilidad económica y geográfica de la región y son eviden-

1. En los gráficos puede verse el detalle de los acuerdos y organismos, los países que los componen y la entrada en vigencia para cada país.

tes las asimetrías existentes entre países vecinos, sus Gobiernos han intentado reiteradamente aunar los esfuerzos nacionales para alcanzar ganancias de bienestar para los habitantes del conjunto.

Las discrepancias en el nivel de desarrollo son consideradas como obstáculos para los procesos de integración, pero, al mismo tiempo, también se constituyen en razones fundamentales para unir a la zona. La conformación del bloque puede contribuir a reducir las brechas a través del comercio bilateral, inversión y ganancias de productividad que permiten la mayor escala de producción a través de múltiples canales. Sin embargo, los costes relacionados con la integración —fundamentalmente asociados con la pérdida de soberanía en la toma de decisiones de política económica— son más altos al inicio del proceso de integración y son las economías con menor desarrollo económico relativo las que quedan más expuestas. Aceptando el PIB per cápita como un indicador imperfecto del nivel de desarrollo económico, el PIB per cápita relativo, esto es, el cociente entre los PIB per cápita tomando a los países por binomio,² puede considerarse un indicador de asimetría en el ingreso.

En los gráficos se ofrecen los PIB y PIB per cápita para cada socio de la Caricom. El contraste es marcado en muchos casos y sin tendencia a cerrar la brecha. En el gráfico 1 se ofrece, a modo de síntesis, el recorrido del promedio de los PIB per cápita relativo para cada socio de la Caricom.

La información se presenta en tres figuras de acuerdo con el valor del indicador. En la parte superior se hallan Haití y Guyana porque muestran las mayores diferencias con sus socios en cuanto al nivel de ingreso per cápita. Claramente se observa que Haití ha llevado un recorrido divergente en todo el período 1973-2012, mientras que Guyana se ha mostrado estable a pesar de una tendencia similar inicial a la de la primera. Ambas tienen una estructura productiva con mayor participación del sector agropecuario —por encima del 18% en ambos casos— y menores participaciones de servicios que sus socios de la Caricom —junto a Surinam y Trinidad y Tobago, que fueron ubicados en los otros grupos.

En la figura media se ubicaron a las economías cuyos valores promedios permanecieron sobre la unidad, mientras que la figura inferior incluye a las economías que, al final del período considerado, se ubicaron por debajo de ese umbral. Si bien la información que brindan estas figuras no es suficiente para afirmar si se formaron clubes de convergencia, es evidencia suficiente para plantearlo como hipótesis.

El segundo grupo muestra un comportamiento consistente con el concepto de convergencia condicional. Sus estructuras productivas son similares —porcentajes más altos de aporte al PIB de los servicios respecto a los demás sectores productivos, aunque con un aporte mayor del sector agropecuario respecto a lo observado en el grupo de mayores ingresos— y, si bien se observa un cierre de la

2. La fórmula utilizada es $PIBpc_{ij} = PIBpc_j / PIBpc_i$, donde $PIBpc$ denota producto interno bruto per cápita y $PIBpc_{ij}$ es el ingreso per cápita relativo entre los socios i y j . Valores por encima de la unidad representan a la economía j con un nivel de bienestar mayor que el correspondiente a la economía i .

brecha de algunas de las economías del grupo respecto a las relativamente más desarrolladas, el comportamiento no es generalizado.

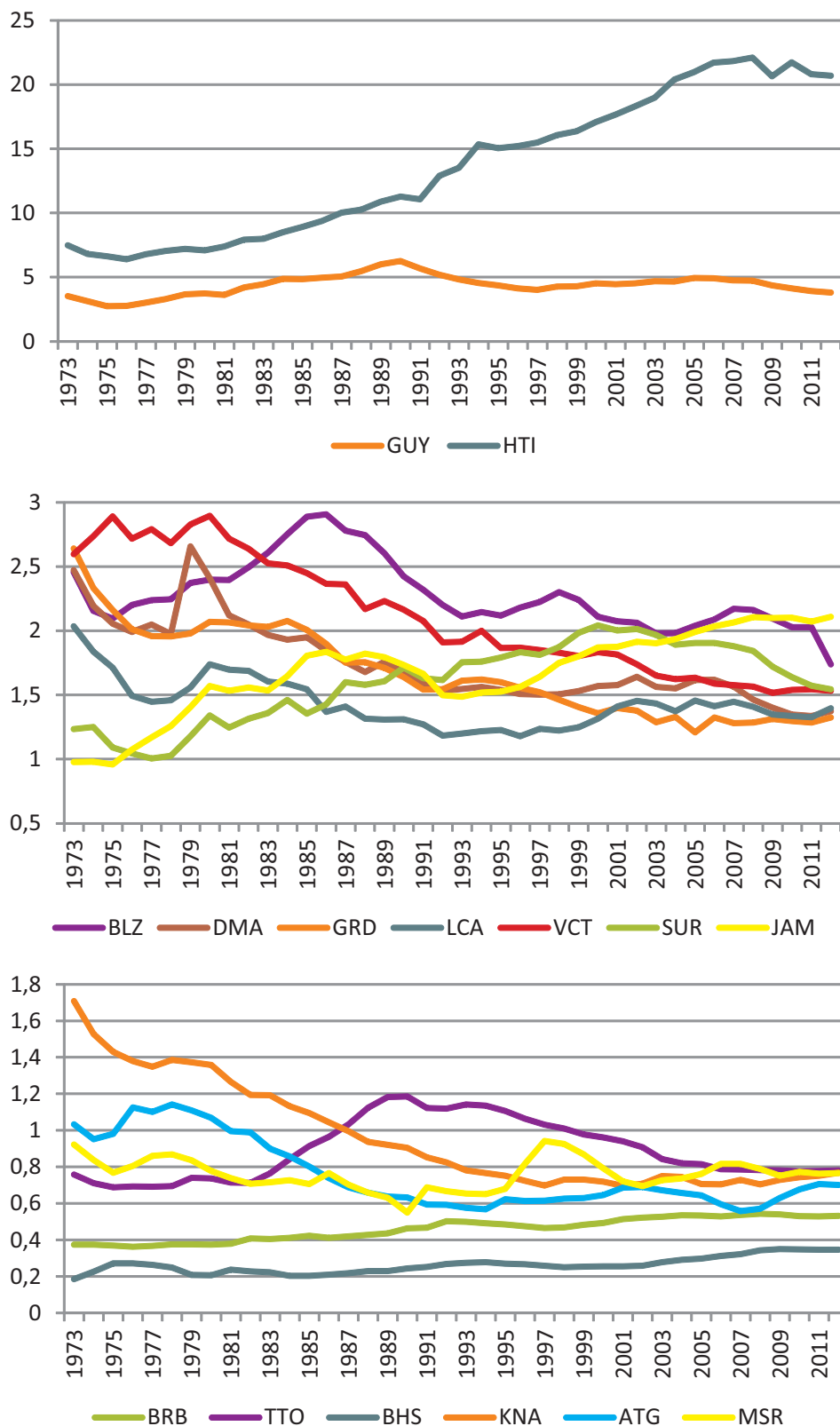


Gráfico 1
 PIB per cápita relativo promedio por socio de la Caricom
 (PIB per cápita en dólares a precios y tipo de cambio constantes de 2005, 1973-2012)
 Fuente: elaboración propia a partir de datos de UNCTADstat (2015).

Las economías del tercer grupo —conformado por Barbados, Trinidad y Tobago, Bahamas, San Cristóbal, Antigua y Montserrat— corresponde a las de mayores ingresos per cápita inicial y final. También han mostrado una dinámica de conjunto consistente con el concepto de convergencia condicional y presentan una estructura productiva similar —los servicios aportan el 90 % o más del PIB, salvo Trinidad y Tobago, que presenta una estructura sectorial más diversificada aunque marcada por el sector minero y energético en particular.

Salvo Haití hasta 2008 y Jamaica a partir de los años noventa, no se observa en los comportamientos promedio un sendero marcado de divergencia y, si bien tampoco es generalizado, existen varios casos con bruscos cambios de tendencia, principalmente en el período comprendido entre finales de los años ochenta y finales de los noventa.

Originalmente, el tratado constitutivo de la comunidad reconoció desde el comienzo la existencia de tales contrastes y divergencias y, por ello, decidió establecer dos grupos de países con trato diferenciado. Distinguió entre naciones más y menos desarrolladas: en el primer grupo cayeron Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago; los restantes países, a excepción de Bahamas, en el segundo: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Haití, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. El ingreso de Bahamas es posterior, por lo que no es considerada en el tratado constitutivo.

Para beneficiar a las regiones menos favorecidas, la Caricom ha establecido desde el inicio medidas y beneficios especiales; por ejemplo, la suspensión temporal en la aplicación del arancel común, excepciones en la implementación de regímenes de incentivo fiscal, el permiso de cumplir con bajos requerimientos en las reglas de origen, mayores plazos para la implementación del arancel externo común, así como el acuerdo de los países más desarrollados de la Caricom para cooperar con los de menor desarrollo a través de la facilitación de los flujos de capitales.

Sumado a las problemáticas que persisten en la zona, se encuentran las dificultades generadas por la última crisis económica y financiera mundial, que golpearon fuertemente a la región. Como consecuencia de este fenómeno, el foco de la atención se ha desplazado hacia las políticas internas y se ha dejado relegada a un segundo plano la implementación de medidas y compromisos pendientes vinculados a la integración regional.

A pesar de los esfuerzos que se han realizado para poner en práctica las políticas propugnadas en el tratado con el fin de conformar el Mercado Común y, en particular, impulsar las economías menos adelantadas, la puesta en marcha de aquellas medidas ha sido lenta e incompleta, lo que ha generado que la solución a los problemas estructurales presentes en la mayoría de los territorios

no sea total. Las áreas de mayor significancia para la estructura regional son las vinculadas al libre movimiento de bienes y servicios, capital y trabajo, así como la armonización de las regulaciones que afectan al comercio, entre las que se incluyen los procedimientos aduaneros, la propiedad intelectual, la política de competencia, la imposición tributaria y la legislación sobre *dumping* y subsidios. A pesar de ello, la implementación de todas estas cuestiones aún es imperfecta y no estaban en plena vigencia al cierre del período evaluado (Cepal 2010). Las características que definen al espacio económico conformado dan cuenta de que el objetivo de un mercado común no se ha logrado en su totalidad en la realidad. La Caricom continúa funcionando como una unión aduanera imperfecta.

4 Medición de la intensidad de la integración caribeña y la relación entre esta y las asimetrías observadas

Se utilizaron tres indicadores de los progresos en la integración en los dos tipos —*de iure* y *de facto*— y se enfrentaron sus comportamientos para determinar si los esfuerzos en materia jurídica se han visto reflejados en la esfera real con la intensificación del comercio entre los países asociados.

Las fuentes de información consultadas para construir el indicador de intensidad *de iure* fueron la Secretaría de la Comunidad del Caribe, el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (Intal), el Sistema de Información sobre el Comercio Exterior (SICE) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para construir el indicador que contempla el grado de profundización institucional, se tuvieron en cuenta solo aquellos que tratan cuestiones económicas y comerciales vinculadas a la eliminación de trabas al comercio, libre movilidad de factores, bienes y servicios.

Al concentrar la atención en los resultados, las diferencias encontradas fueron significativas. Hay binomios que comparten hasta siete acuerdos firmados y otros que comparten tan solo uno o dos. Por lo general, esto último sucede entre aquellas economías más vulnerables o pequeñas del bloque. Sin embargo, no existe tal diferencia cuando se analiza el compromiso asumido por las partes en los instrumentos firmados. Se ha observado que, desde el inicio, estos territorios mostraron la voluntad de establecer entre sí una unión aduanera y posteriormente un mercado común, lo que implica esfuerzos significativos para lograrlo. El avance de un nivel de integración hacia otro reciente comenzó a hacerse efectivo a partir del año 2006, por lo que es posible que los resultados no alcancen a ser significativos aún y el funcionamiento no sea del todo el esperado. De hecho, hasta la fecha el esquema de integración no puede

ser considerado como una forma superadora de una unión aduanera. Aún persisten dificultades para lograr la eliminación completa de restricciones en el comercio intrarregional y la perfecta movilidad de personas. Por lo anterior, el mayor grado alcanzado para la gran parte de los países es el correspondiente a aquella.

Podrían considerarse los esfuerzos de la Unión Económica de la OECO que, en determinados términos institucionales, funciona mejor que la Caricom. Sin embargo, aquel esquema no ha logrado aún el perfecto funcionamiento de los puntos en los que falla la comunidad por lo que, en términos generales, no puede concluirse que sea actualmente un nivel superior de integración.

Alcanzado este punto, es necesario considerar dos cuestiones que son de relevancia para el tema de estudio: la primera es que la economía, con mayor ingreso per cápita de la región, no participa de los acuerdos que involucran preferencias comerciales y movilidad de factores. Bahamas ha manifestado su voluntad por formar parte de la Caricom en cuestiones relativas a cooperación —y, en este sentido, es signataria del Tratado de Chaguaramas—, aunque se ha negado desde los comienzos a formar parte de los arreglos netamente económicos. Bahamas no ha sido miembro del Mercado Común y tampoco lo es actualmente del CSME. Esto se constituye en un problema fundamental para el bloque debido a que no facilita el alcance de escala de producción mediante facilidades comerciales a las economías relativamente menos desarrolladas. La economía de Bahamas es una fuente de dinamismo que no se ha logrado aprovechar.

En segundo lugar, sucede algo similar pero con uno de los territorios más pobres. Haití tampoco ha logrado participar activamente en los arreglos de preferencias económicas. Su incorporación al Mercado Común ha sido tardía y es probable que sus ventajas hasta la fecha no sean del todo significativas. Se ha estado preparando con la ayuda de la Caricom para formar parte efectiva del CSME y, por lo tanto, del proceso de integración regional. Se ha tratado de acelerar la disposición del país para implementar las medidas económicas y lograr ser un miembro activo y con las mismas posibilidades dentro del mercado regional. Las consecuencias de la demora no solo se expresan negativamente en las cuestiones meramente comerciales; también se desperdician las ganancias potenciales de productividad que pudieran obtenerse a partir de la movilidad de factores y la consiguiente pérdida de oportunidades de colocaciones extrarregionales de productos haitianos.

Para computar la integración *de facto*, se ha utilizado la expresión (4) del epígrafe 2. Se consideraron solo los flujos relativos a la comercialización de bienes, dejando de lado las estadísticas del comercio de servicios. Como principal fundamento de esta determinación se destaca que la mayor demanda de estos proviene del exterior y no desde dentro de la región. Es por ello que, si bien el

sector representa los mayores ingresos para las economías, el comportamiento no se ve reflejado en las cifras intrarregionales y, por lo tanto, su inclusión en el análisis sesgaría las conclusiones.

Es fundamental destacar las carencias relativas a la información estadística referida al comercio bilateral entre los 15 países contemplados. En términos generales, los territorios más pequeños fueron los que presentaron con mayor frecuencia series con cifras escasas o inexistentes. Al mismo tiempo, los datos que se pudieron obtener de múltiples fuentes presentan oscilaciones bruscas con cambios significativos en las magnitudes que hacen dudar de la veracidad o exactitud de los mismos.

Para sortear al menos parcialmente este problema, se utilizaron técnicas de empalme de las series de exportaciones e importaciones de bienes de Un Comtrade International Trade Statistics Database. Dado que las fuentes primarias de relevamiento de información comercial son diferentes para los casos de exportaciones e importaciones, se recurrió a complementarlas utilizando las variaciones interanuales de los flujos inversos. Actualmente se cuenta con una base de datos de comercio bilateral entre los 15 países de la Caricom para el período 1973-2012, que permite construir un panel de IIR con una cobertura del 81 %.

Antes de iniciar el análisis de los resultados obtenidos para el indicador de intensidad de integración *de facto*, es preciso realizar una caracterización del comercio mundial y del lugar que ha ocupado en aquel el conjunto de los Estados considerados.

La figura superior del gráfico 2 muestra los senderos de expansión del comercio mundial y del comercio total de la Caricom con el mundo, junto con la participación de la Caricom en el comercio mundial. Se observa claramente la diferente pendiente de ambas curvas y la ampliación de la brecha que ha redundado en una caída en la relevancia de la Caricom en el comercio mundial de bienes. En este sentido, si se verificara el supuesto de neutralidad geográfica, el comercio intrarregional debiera mostrar una reducción proporcional. En cambio, la figura inferior del gráfico 2 muestra un sendero diferente con oscilaciones sobre la unidad hasta inicios de la década de los ochenta. A partir de 1984, el IIR de la Caricom —sin considerar Trinidad y Tobago—³ toma valores superiores, lo que hace evidente que parte de su comercio se torna hacia los socios. A partir de 1993 y hasta la crisis internacional de 2008, el IIR disminuye aunque manteniendo el sesgo regional.

Teniendo en cuenta que la intensidad del comercio extrarregional es el complemento del anterior, es posible relacionar las disminuciones del IIR con los procesos de apertura global de los años noventa y la intensificación de las relaciones comerciales con los «socios tradicionales»⁴ durante ese período, mientras que la recuperación del IIR se podría explicar a partir de los efectos que la

3. Trinidad y Tobago podría considerarse un *outsider* dado que mantiene una alta y creciente intensidad comercial con los socios de la Caricom sostenida, principalmente, por sus exportaciones de energía. Por ese motivo se ha decidido calcular dos series de IIR Caricom.
4. Estados Unidos, Unión Europea —principalmente Gran Bretaña— y Canadá. Aunque durante este período también hubo un intento por incrementar el comercio con economías asiáticas y, en menor medida, con las economías latinoamericanas —principalmente las del Caribe continental (Martínez Alfonso 2013).

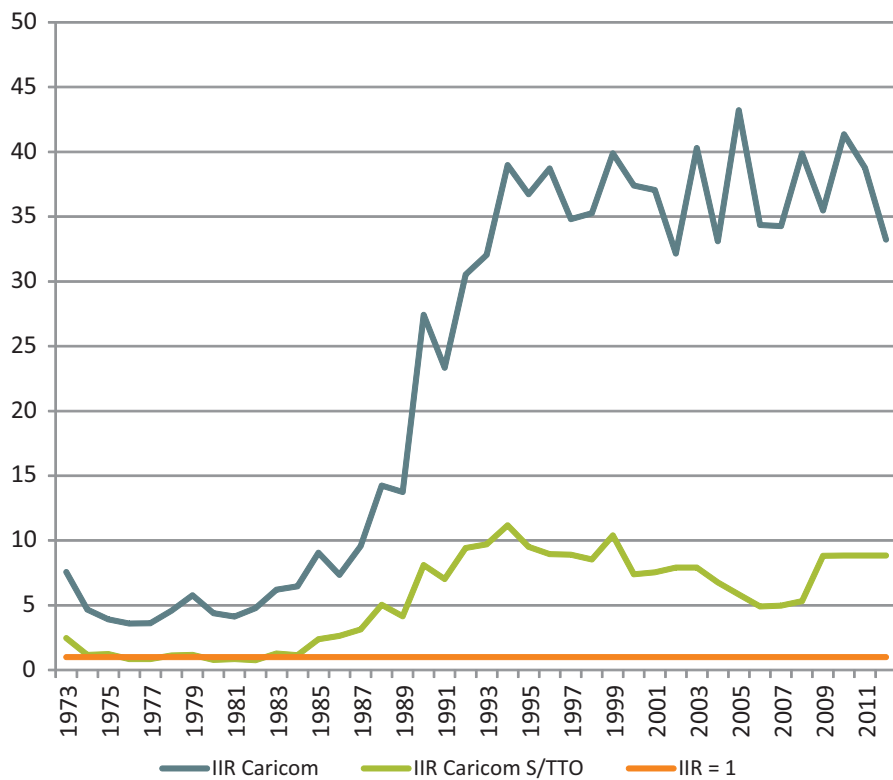
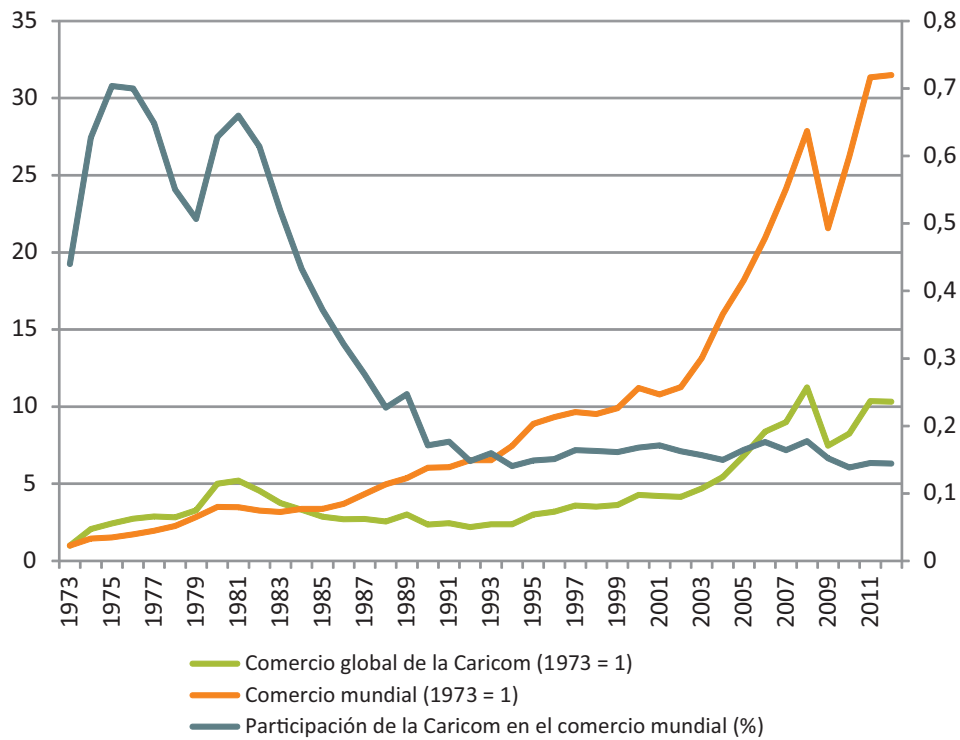


Gráfico 2

Comercio intrarregional y global de la Caricom
(flujos comerciales en dólares corrientes, 1973-2012)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Un Comtrade (2015).

crisis internacional de 2008 tuvo sobre el comercio global y la economía estadounidense en particular.

El comportamiento anterior se repite cuando se consideran por binomios. En el gráfico 3 se muestran los senderos de los IIR parciales, es decir, los de cada país con cada socio específico.

En la mayoría de las figuras se repite el comportamiento del IIR conjunto, salvo en los casos de Bahamas, Belice, Haití y Surinam. Para hacer más evidentes las diferencias intrarregionales en cuanto a la intensidad de la integración, se ofrece la tabla 1. En ella se muestra el valor resultante de sumar el IIR parcial de cada Estado con los 14 socios y para cada año.⁵

La primera observación relevante es que Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, los primeros Estados independientes que formaron la Caricom, también son los Estados que muestran desde el comienzo mayor intensidad de la integración *de facto*. La segunda observación es que los restantes Estados que alcanzaron niveles mayores a la unidad coinciden en el momento en que lo hacen. Como ha sido mencionado anteriormente, en 1989 los presidentes de los Estados asociados toman la decisión de revisar el tratado y aspiran a construir un mercado único. Esa decisión se ve acompañada por una mayor intensidad de la integración *de facto*: tres Estados —Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Surinam— logran alcanzar el umbral durante 1988-1989, mientras que Antigua y Barbuda, Dominica, Granada y San Cristóbal y Nieves lo hacen a partir de 1990. Belice, por su parte, también sostiene valores cercanos a la unidad desde 1990 aunque, en su mayoría, por debajo.

La tercera observación relevante es que los Estados que muestran tardíamente mayor intensidad de la integración, salvo Bahamas, son aquellas economías que en el tratado constitutivo tuvieron un trato diferencial por ser economías relativamente menos desarrolladas. Surinam, la quinta economía signada como relativamente más avanzada en el tratado constitutivo, muestra valores menores aunque cercanos a la unidad durante la década de los setenta y superiores a partir de 1985.

5. Una aclaración importante es que la suma horizontal del IIR parcial agregado es mayor al IIR Caricom debido a que para la tabla 1 se suman los 14 resultados parciales para cada socio, mientras que el IIR Caricom solo considera una vez a cada binomio como establece la fórmula (4) del indicador.

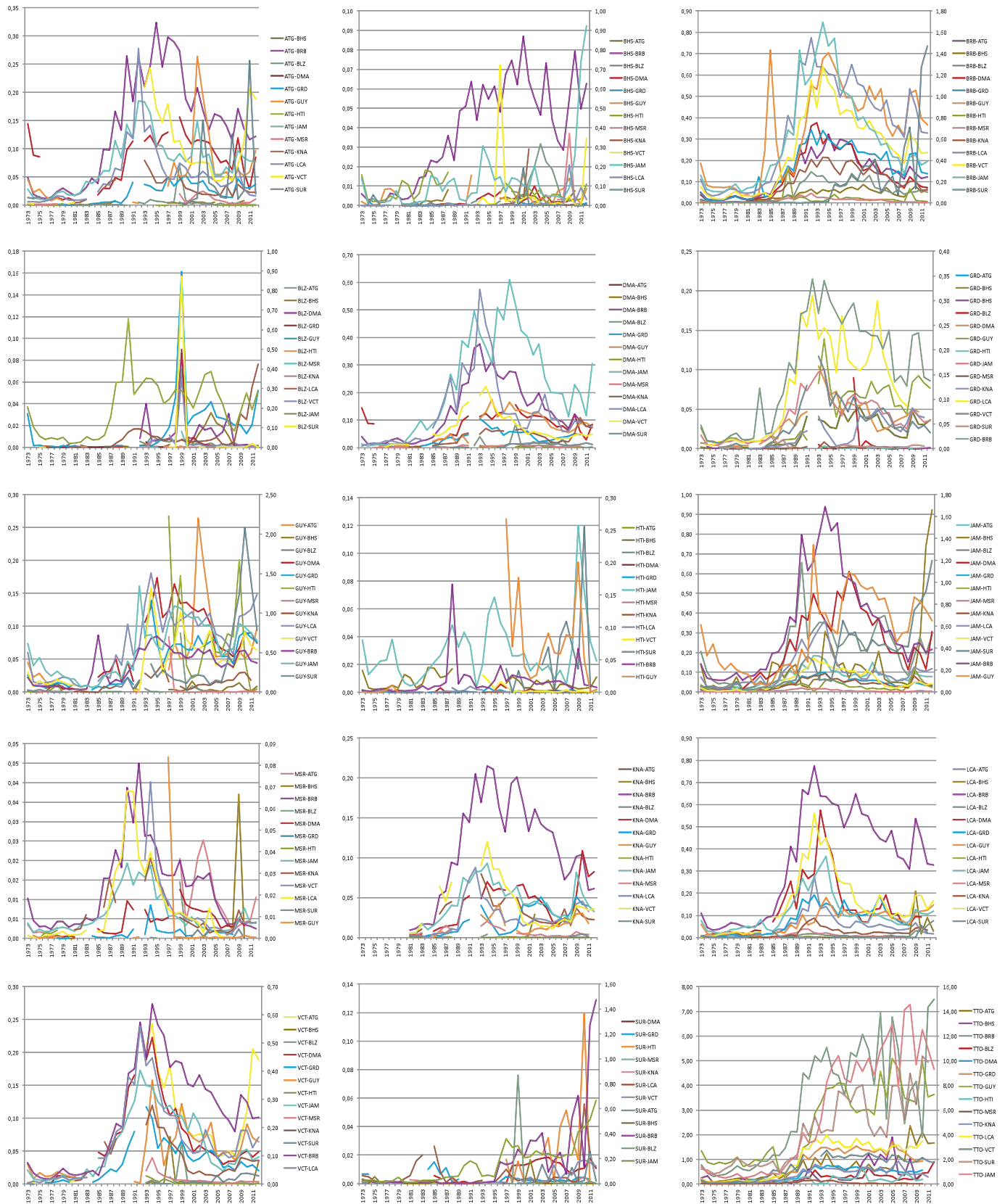


Gráfico 3
 Comercio intrarregional de la Caricom IIR parciales para cada socio
 (flujos comerciales en dólares corrientes, 1973-2012)
 Fuente: elaboración propia a partir de datos de Un Comtrade (2015).

	ATG	BHS	BRB	BLZ	DMA	GRD	GUY	HTI	JAM	MSR	KNA	LCA	VCT	SUR	TTO
1973	0,41	0,41	1,60	0,27	0,20	0,32	2,37	0,07	2,83	0,05	0,00	0,48	0,29	0,73	5,10
1974	0,22	0,35	0,82	0,11	0,17	0,12	1,39	0,03	1,60	0,02	0,00	0,24	0,13	0,65	3,51
1975	0,22	0,14	0,62	0,07	0,15	0,11	1,42	0,03	1,53	0,02	0,00	0,18	0,11	0,56	2,69
1976	0,17	0,07	0,65	0,10	0,07	0,11	1,30	0,04	1,12	0,02	0,00	0,21	0,11	0,49	2,75
1977	0,19	0,04	0,70	0,07	0,10	0,12	1,16	0,04	0,98	0,02	0,00	0,25	0,12	0,67	2,77
1978	0,29	0,08	0,96	0,08	0,14	0,16	1,34	0,06	1,25	0,03	0,00	0,34	0,20	0,80	3,45
1979	0,32	0,22	1,22	0,13	0,13	0,18	1,43	0,03	1,52	0,02	0,00	0,37	0,24	1,13	4,59
1980	0,32	0,25	0,91	0,08	0,11	0,13	0,96	0,14	0,90	0,01	0,00	0,29	0,16	0,90	3,61
1981	0,25	0,03	0,87	0,06	0,12	0,12	1,04	0,17	1,05	0,02	0,08	0,27	0,16	0,75	3,29
1982	0,25	0,04	1,06	0,09	0,14	0,15	1,10	0,18	1,13	0,03	0,10	0,31	0,17	0,82	4,02
1983	0,38	0,24	1,52	0,15	0,25	0,29	1,06	0,19	1,68	0,04	0,15	0,40	0,35	0,79	4,92
1984	0,38	0,08	1,67	0,20	0,19	0,26	1,58	0,25	1,28	0,04	0,14	0,34	0,38	0,84	5,33
1985	0,57	0,36	2,56	0,16	0,40	0,39	2,38	0,09	1,79	0,05	0,22	0,66	0,78	1,05	6,68
1986	0,48	0,21	2,43	0,14	0,52	0,49	1,09	0,13	1,90	0,06	0,34	0,82	0,86	0,53	4,72
1987	0,63	0,25	2,82	0,36	0,70	0,61	0,66	0,20	2,89	0,10	0,44	1,22	0,88	0,94	6,44
1988	0,96	0,22	4,46	0,58	1,13	0,89	1,09	0,43	4,17	0,14	0,58	2,01	1,43	1,21	9,21
1989	0,80	0,38	4,01	0,50	0,86	0,85	1,14	0,23	4,41	0,12	0,48	1,84	1,12	1,18	9,58
1990	1,61	0,23	8,37	1,02	1,85	1,89	2,47	0,35	7,90	0,25	0,97	3,59	2,25	2,79	19,33
1991	1,03	0,69	7,83	0,62	1,78	1,72	2,40	0,35	6,22	0,22	0,84	3,35	1,14	2,20	16,32
1992	1,81	0,46	9,75	1,06	1,89	1,92	5,02	0,01	7,89	0,26	1,16	4,39	1,31	3,03	21,10
1993	1,75	0,20	9,26	0,83	2,57	2,36	4,99	0,08	9,12	0,20	1,30	4,09	2,86	2,14	22,35
1994	2,26	0,38	10,50	0,86	2,49	2,47	6,25	0,10	12,69	0,29	1,31	4,44	3,50	2,63	27,80
1995	1,65	0,34	9,21	0,74	2,29	2,13	5,92	0,47	13,31	0,22	1,18	3,65	2,72	2,42	27,23
1996	1,42	0,38	9,04	0,61	2,25	2,10	5,88	0,36	14,10	0,17	1,13	3,27	2,53	4,45	29,78
1997	1,39	0,46	7,39	0,62	1,92	1,94	6,55	0,56	12,15	0,20	0,91	2,84	2,41	4,37	25,88
1998	1,34	0,33	9,25	0,80	2,04	2,07	5,53	0,34	12,08	0,07	0,83	2,82	2,37	3,95	26,73
1999	1,89	0,57	9,29	2,01	2,21	2,36	5,44	0,51	13,78	0,12	0,99	3,23	2,37	5,52	29,49
2000	1,22	1,12	9,40	0,67	1,80	2,04	5,04	0,78	12,28	0,07	1,07	2,73	2,00	4,57	30,00
2001	1,45	1,62	8,85	1,01	1,70	2,03	5,13	0,19	13,24	0,08	1,00	2,82	2,08	3,40	29,52
2002	1,51	0,98	7,44	0,88	1,58	1,95	5,23	0,21	11,97	0,09	0,91	2,52	1,99	2,80	24,23
2003	1,61	1,51	10,21	0,86	1,71	2,14	6,77	0,33	13,95	0,09	1,04	2,72	1,90	3,36	32,38
2004	1,34	1,16	5,33	0,91	1,45	1,76	5,66	0,31	14,52	0,08	0,76	2,49	1,66	2,44	26,33
2005	1,12	2,06	9,47	0,73	1,30	2,30	6,76	0,17	15,19	0,06	0,95	2,58	1,79	4,59	37,36
2006	1,63	0,51	7,67	0,50	1,17	1,80	5,99	0,36	9,62	0,05	1,17	2,44	1,67	4,67	29,45
2007	1,43	0,47	4,47	0,49	1,10	1,70	5,22	0,60	15,92	0,05	0,80	2,09	1,49	3,42	29,29
2008	2,90	1,12	5,85	0,33	0,99	1,46	5,46	0,49	16,07	0,04	0,63	2,26	1,35	6,23	34,52
2009	2,27	0,56	7,47	0,49	1,29	1,45	6,60	0,55	12,42	0,09	0,84	2,87	1,73	5,67	26,64
2010	2,68	0,82	4,47	0,82	1,33	1,44	8,95	0,44	15,42	0,04	0,88	2,88	1,94	8,09	32,50
2011	2,47	0,89	10,28	0,81	0,45	0,36	6,56	0,05	13,97	0,02	0,62	0,91	1,73	8,48	29,93
2012	2,34	1,10	10,79	1,39	1,31	0,34	5,97	0,05	12,88	0,04	0,23	0,96	1,72	2,97	24,38

Tabla 1

Comercio intrarregional de la Caricom. Suma de los IIR parciales (flujos comerciales en dólares corrientes, 1973-2012)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Un Comtrade (2015).

Para finalizar, se confrontaron la evolución de los anteriores indicadores con el comportamiento del producto per cápita relativo. Se tomaron las correlaciones por binomios entre los dos indicadores de intensidad de la integración y entre la intensidad *de facto* y el

indicador de asimetría en el ingreso. El gráfico 4 muestra esta información mediante un gráfico de dispersión, donde la primera correlación se ubica en la abscisa y la segunda en la ordenada al origen.

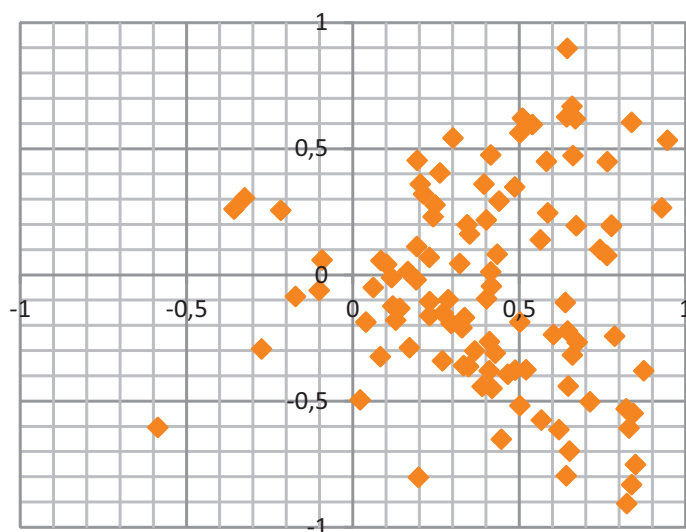


Gráfico 4

Correlaciones entre indicadores y relación entre ellos por binomios

Fuente: elaboración propia (2015).

La correlación por binomio entre los indicadores de intensidad de la integración es positiva con media y mediana igual a 0,40 y 0,41, respectivamente. Mientras que la correlación entre el indicador de intensidad *de facto* y el indicador de asimetría en el ingreso resulta, visualmente, poco clara, la media y la mediana son negativas aunque menores a 0,10 en valor absoluto. Si se considera para cada Estado la suma del indicador de intensidad *de facto* parcial y el promedio de los indicadores de asimetría en el ingreso, los coeficientes de correlación son negativos con media igual a $-0,62$ (ATG, BLZ, DMA, GRD, MSR, KNA, LCA y VCT) y positivos con media igual a 0,50 (BHS, BRB, GUY, HTI, JAM, SUR y TTO).

De lo anterior se desprende que la integración *de iure* y la integración *de facto* muestran un recorrido en el mismo sentido, posiblemente a velocidades diferentes, aunque tendentes a aumentar en intensidad. En cuanto a la relación entre la integración *de facto* y las asimetrías en el ingreso, se observa que no existe una relación negativa definida para todos los casos. En cualquier caso, las economías relativamente más atrasadas —de acuerdo tanto con la caracterización en el tratado constitutivo como con la situación actual— son las que presentan correlaciones negativas con valor superior a 0,50. En cambio, aquellas con mayor ingreso per cápita muestran correlaciones positivas entre la intensidad de la integración y las asimetrías también con valores altos; es decir, que pueden haber existido dos tendencias contrapuestas simultáneas a la par de la intensificación de la integración: una favorable a la reducción de asimetrías y a los Estados de menores ingresos relativos

y otra favorable al incremento de las asimetrías y a los Estados de mayores ingresos relativos.

5 Conclusiones

La intensificación de los procesos de integración son un hecho deseable políticamente para las economías en desarrollo y existen argumentos para fundamentar su deseabilidad económica. Sin embargo, la existencia de asimetrías en el nivel de ingreso entre los socios dificulta la concreción de aquel objetivo. El Caribe presenta como características fundamentales la existencia de asimetrías en el nivel de ingreso y la perseverancia en la definición de políticas conjuntas que favorezcan a aquellas economías relativamente más atrasadas. La condición de economía pequeña, como ha sido explicado en el primer epígrafe, es un factor clave en el momento de explicar los determinantes de la vulnerabilidad y, más aún, en contextos de incertidumbre.

El estudio efectuado en este trabajo ha permitido dar cuenta de algunos aspectos relevantes en el momento de evaluar la utilidad de los proyectos integracionistas en esta subregión americana. Los resultados no son concluyentes. En cambio, promueven senderos de investigación con relevancia política.

Se ha observado que ha existido una intensificación de la integración *de facto* acompañando a los esfuerzos institucionales. Sin embargo, la evidencia parece favorecer la hipótesis de que dicha intensificación no se corresponde con una estrategia primaria de los agentes económicos sino como respuesta al desplazamiento de estas economías del mercado global de bienes.

La intensificación de la integración se vio acompañada por la formación de dos grupos internamente convergentes: las economías menos desarrolladas lograron reducir la brecha en el ingreso per cápita a la par que intensificaron su integración con la región; se acercaron entre ellas pero manteniendo la diferencia en el ingreso —salvo excepciones— respecto a las economías relativamente más desarrolladas, mientras que estas últimas mantuvieron —en términos generales— su carácter diferenciador desde el inicio del proceso de integración formal.

Si se toma como premisa que un volumen no despreciable de comercio intrarregional es la cara visible o, al menos, el resultado de un nivel de integración profundo, el cual a su vez genera efectos positivos en el crecimiento y desarrollo de un país, se llega a la conclusión de que los objetivos del proceso de integración solo se han alcanzado en forma parcialmente satisfactoria. Los resultados del análisis no son del todo negativos, pero sería deseable que, luego de cuarenta años de vinculación económica y política, los lazos mostraran tendencias positivas claramente demarcadas.

6 Bibliografía

- ÁLVAREZ M (2011). Los 20 años del Mercosur: una integración a dos velocidades. Cepal Serie Comercio Internacional núm. 108.
- AMINIAN N, FUNG K, NG F (2008). Integration of Markets vs. Integration by Agreements. The World Bank, Development Research Group, Trade Team. Working Paper 4546.
- ARRIBAS I, PÉREZ F, TORTOSA E (2009). Measuring International Economic Integration: Theory and Evidence of Globalization. *World Development* 37(1):127-145.
- BALASSA B. (1964). Teoría de la Integración Económica. México: Uteha.
- CEPAL (2010). Comercio e integración en el Caribe: tendencias y perspectivas. En: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010: crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes: 123-150.
- DE LOMBAERDE P, VAN LANGENHOVE L (2006). Indicators of regional integration: conceptual and methodological aspects. En: Assessment and measurement of regional integration, Routledge/Warwick Studies in Globalisation, Oxon: 9-41.
- DORRUCCI E, FIRPO S, FRATZSCHER M, MONGELLI F (2004). The link between institutional and economic integration: Insights for Latin America from the European experience. *Open economies review* 15:239-260.
- DRYSDALE P, GARNAUT R (1982). Trade intensities and the analysis of bilateral trade flows in a many-country world: A survey. *Hitotsubashi Journal of Economics* 22 (2):62-84.
- DURÁN LIMA J, ÁLVAREZ M (2008). Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial. Cepal, Colección Documentos de proyecto.
- IAPADRE L (2006). Regional integration agreements and the geography of world trade: statistical indicators and empirical evidence. En: P De Lombaerde (2006). Assessment and measurement of regional integration. Routledge/Warwick Studies in Globalisation, Oxon: 65-85.
- KOJIMA K (1964). The pattern of international trade among advanced countries. *Hitotsubashi Journal of Economics* 5(1):16-36.
- KUNIMOTO K (1977). Typology of trade intensity indices. *Hitotsubashi Journal of Economics* 17(2):15-32.
- MARTÍNEZ ALFONSO L (2013). La Comunidad del Caribe (Caricom) en el contexto de un nuevo regionalismo latinoamericano (2001-2012): cambios, desafíos y oportunidades. Clacso, Programa Becas Informe de Investigación.
- NICOLAS F (2010). *De facto* and *de jure* regional economic integration in East Asia: How do they interact. *The Singapore Economic Review* 55(7):7-25.
- ONDARTS G. (1992). La nueva integración. *Integración Latinoamericana* 7(175):3-12.
- PRAKASH A, HART J (2000). Indicators of Economic Integration. *Global Governance* 6:95-114.
- REVISED TREATY (2001). Revised Treaty of Chaguaramas Establishing The Caribbean Community including The Caricom Single Market and Economy. Caricom.
- RODRÍGUEZ SARDA R, SILOT IRSOLA E, REY RIQUENES R (2012). Asociación de Estados del Caribe: Creación e Importancia, Observatorio de la Economía Latinoamericana 164. <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/la/12/sir.html> (consultado el 16 de junio de 2014).
- SANDS C (2002). Toward an Index of Relative Economic Integration for North America: Conceptual Paper. Canada Project, Americas Program Center for Strategic and International Studies.
- TREATY (1973). Treaty Establishing The Caribbean Community, Caricom.
- TUGORES QUES J (2006). Economía Internacional. Globalización e integración regional, 6.ª ed. Madrid: McGraw Hill.
- UN Comtrade Database (United Nations Comtrade Database) (2015). Trade data extraction interface [base de datos en línea]. <http://comtrade.un.org/data/>.
- UNCTADstat (United Nations Conference on Trade and Development Statistics) (2015). Data Center [base de datos en línea]. http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.